série EUCLIDES DA CUNHA

luiz de miranda corrêa

A BORRACHA DA AMAZÔNIA E A II GUERRA MUNDIAL



ÊSTE livro trata de assunto interessantíssimo: "A Borracha da Amazônia e a II Guerra Mundial".

Seu autor é moço que se tem dedicado a certos estudos históricos relativos à Planície Verde.

Nas Edições Govêrno do Estado do Amazonas, *deu publicidade a u'a magnífica história de Manaus, encarando-a sob aspectos novos e bem interessantes, colocando, assim, Luiz de Miranda Corrêa na ala nova dos historiadores da Hinterlândia.*

Agora volta êle trazendo-nos admirável contribuição, cheia de talento e muita verdade histórica, neste ensaio maravilhoso sôbre seringais e seringueiros, borracha e o desesperado drama da II Guerra naquela hora terrível para a civilização.

Neste ensaio, não é, sòmente o problema da borracha encarado, em face daquela hora trágica. Luiz de Miranda Corrêa retrocede com análise rápida do problema até os primeiros cronistas, vai até aos Cambeba, cita Alexandre Rodrigues Ferreira, La Condamine, François Fresnau, Priestley e, depois, de rapidíssimo exame preliminar, entra com segurança na análise do tema estudado, com eficiência, abordando as conseqüências grandiosas trazidas pela borracha, a sua importância no mundo, até o advento da "Rubber Development Corporation".

Os aspectos econômicos e militares do problema são vistos sob pontos de vistas profundos, reais, seguros, verdadeiros.

Foca o autor os assuntos políticos dessa economia de salvação mundial: o interêsse dos governos, a produção

A BORRACHA DA AMAZÔNIA E A II GUERRA MUNDIAL

série **EUCLIDES DA CUNHA**
volume **XIII**

Ilustração de capa
de
MOACIR ANDRADE

1967

Impresso nos Estados Unidos do Brasil
Printed in the United States of Brazil

índice

prefácio

Os ACÔRDOS DE Washington constituíram, no decorrer da segunda guerra mundial, capítulo de excepcional importância relacionado com a nossa participação no grande conflito militar. Em decorrência dêles, nossa presença não se processou apenas nos campos de batalha mas, igualmente, numa participação econômica, representada pelos produtos florestais e minerais, necessários à fortificação do parque industrial ligado às operações de guerra.

A borracha foi um dêsses produtos. A mobilização na Amazônia, com a recuperação dos seringais, assistência médica, financeira e alimentar aos seringueiros e seringalistas, efetuou-se, dêsse modo, senão dramàticamente, mas em lances que equivaliam aos do rush *gomífero de fins do século XIX e primeira década do XX.*

Luiz Maximino, que já nos deu uma excelente história de Manaus nos seus inícios como centro ativo do comércio da borracha, escreveu agora a crônica do papel exercido pela borracha nessa quadra agitada que nos trouxe, inclusive, a renovação dos quadros populacionais com a entrada dos contin-

gentes nordestinos. Trata-se de um ensaio interessantíssimo, sôbre tema que ainda não havia merecido a atenção serena dos que podiam propô-lo. Ao contrário, vinha permitindo uma novela sangrenta, falsa, produto do espírito criador dos que amam o sensacionalismo, o que êste livro que as Edições do Govêrno do Amazonas *lançam, vai acabar. Porque nestas páginas há a verdade e com êle não mais a novela, mas a história exata.*

MANAUS, *janeiro de* 1967.

ARTHUR CÉZAR *FERREIRA* REIS

introdução

A BORRACHA *foi revelada à Europa, desde os primeiros dias da descoberta da América. Colombo, em sua segunda viagem, viu os indígenas do Haití utilizarem vários artigos de borracha. Os cronistas espanhóis falavam, normalmente, sôbre objetos fabricados com borracha, como capas, bolas, sapatos, quando descreviam as expedições ao México.*

O naturalista Alexandre Rodrigues Ferreira, *em* Memória *sôbre os índios* Cambebas, *que habitavam a região do alto* Solimões, *escreveu que — "Dos* Cambeba *aprendera as demais Nações e igualmente os do Pará, a fabricarem a célebre gomma, ou resina elástica, chamada vulgarmente* Leite de Seringa, *porque daquella gomma, se fazem, e também outras obras como Botas, Sapatos, Chapéos, Vestidos & a, que tudo impenetravel á agua". (Citado por* Arthur Cézar Ferreira Reis *em* "Seringal e Seringueiros").

Outras comunicações sôbre a borracha continuavam a chegar constantemente à Europa. Comunicações como as do Frei Manoel de Esperança, por exemplo. Em 1743, quando La Condamine viajou pelo Amazonas, a serviço da Academia de Ciências de Paris, já existia um comércio razoável de borracha, na área Marañon-Solimões. Recolheu amostras de látex, e, em carta de 28 de abril, de 1745, comunicou o fato a Paris. Segundo autôres, teria sido o primeiro europeu a levar amostras de borracha.

Em 1751, outro naturalista francês, François Fresnau, Senhor de La Gatandiére, que estudara a flora da Guiana Francesa, apresenta uma comunicação à Academia de Ciências de Paris, sôbre a borracha. Diz que: "pode-se aplicar sôbre qualquer superfície desejada, desde que, nem o sol nem a água podem alterar". E sugere seu uso para impermeabilizar guarda-chuvas, protetores de munição e armas de guerra, capas, botas e etc.

Na Inglaterra, em 1770, Priestley, fabrica as primeiras "borrachas", com o fim de apagar traços deixados em papel, ou escrita feita a lápis.

Em "Seringal e Seringueiros", Arthur Reis nos conta o interêsse despertado nas autoridades portuguêsas pela borracha, durante o Consulado Pombalino. Rei e Ministro, por exemplo, receberam, em certa ocasião, roupas impermeabilizadas pela borracha, preparadas em Belém do Pará. Nessa mesma obra, descreve o historiador amazonense as atividades de um cirurgião português que, no ano de 1789, viajara ao Pará, com o fim de estudar as aplicações práticas da borracha, e a fabricação de velas. De volta a Lisboa, já em 1800, anunciava à venda, já fabricados em Portugal, e por preços inferiores aos importados, de "algalias e velinhas de gomma elástica", bem como de "saquinhos para conter ourina em caso de incontinência e até a matéria gonorroidal".

Um dos grandes problemas, entretanto, que obstavam o desenvolvimento de uma indústria, que empregasse a borracha como matéria-prima, era o de seu transporte. Como dissolver a borracha coagulada? Herrissant e Macquer descobririam, que a terebintina era um solvente adequado, e Macquer, mais tarde, apontaria o éter como um solvente ainda melhor. Fourcroy, 50 anos após as descobertas de Macquer, constataria que seria fàcilmente evitada a coagulação, adicionando-se sais alcalinos à borracha.

Em 1820, Hancock, pioneiro da indústria de artefatos de borracha, procurou patentear vários artigos para vestuário, utilizando a hévea amazônica. Em 1823 o escocês Charles Mac Intosh patenteou a manufatura de tecidos impermeabilizados. Em 1828, Hancock fundou uma indústria na França. Em 1832 Haskins e Chafee abrem o primeiro estabelecimento fabril, na América, dedicado a manufatura de produtos de borracha.

O primeiro processo de preparo da borracha para aproveitamento industrial, foi a trituração. Consistia em comprimir a goma entre dois rolos aquecidos, de modo que se tornasse mais plástica. Já, em 1837, Charles Goodyear, que vinha trabalhando com Nathaniel Hayward, solicitou patente do processo de vulcanização. Mas foi, em 1839, que se descobriu o processo de aplicação do calor, a uma mistura de enxôfre e borracha. Da combinação dos dois processos, trituração e vulcanização, nasceu a indústria manufatureira de borracha, principalmente nos Estados Unidos e Inglaterra.

A descoberta da roda pneumática, por outro escocês, Dunlop, em 1888, e a fundação da Dunlop Company, primeiramente em Dublin, depois em Conventry e mais tarde em Birmingham, veio estimular a produção de bicicletas, valorizando então, o produto da floresta amazônica. A invenção do automóvel, veio consagrá-la definitivamente, como matéria-prima indispensável à civilização e às indústrias do ocidente.

MANAUS, janeiro de 1967.

L. M. C.

BORRACHA DA AMAZÔNIA E A II GUERRA MUNDIAL

MANAUS, antes do "boom" da borracha, nada mais era que um vilarejo perdido na floresta amazônica, centro comercial e industrial de pequena importância, vivendo de umas poucas indústrias de transformação e de algum comércio de produtos de extração. Ao apagarem-se as luzes do Império, a Província do Amazonas e sua capital não pesavam no rol do comércio ou da indústria da nação. Como centro urbano, resta-nos o precioso depoimento dos Agassiz que, vislumbrando um futuro de possibilidades ilimitadas para a cidade, como entreposto comercial, não deixaram de se desiludir com sua aparência mais do que modesta. Casebres e pardieiros de madeira, ostentando nomes pomposos de palácios ou repartições públicas.

Veio a borracha e a cidade conheceu surto de progresso, poucas vêzes igualado na história da economia universal. Em pouco mais de duas décadas, sanearam-se rios e igarapés, aterraram-se baixios, abriram-se ruas e estradas, pavimentaram-se avenidas, construíram-se obras importantes, como sejam pôrto, usina de luz, instalações de água e esgôto, num empreendimento algumas vêzes superior à construção de nova capital brasileira, se levarmos em consideração que esta teve à sua disposição os recursos da técnica moderna, e o esfôrço nacional de um povo em estágio de desenvolvimento. Manaus foi apenas a vontade de uma pequena comunidade pioneira, sustentada por um

único produto : a borracha. Acresce, ainda, o problema geográfico, com seus decorrentes climáticos, o que faz com que Brasília, construída em planalto de clima salubre, não impressione da mesma maneira.

Em empreendimentos governamentais e particulares, unidos em uma gigantesca faina de construção e de coragem, transformaram o aglomerado de casebres, herdado dos tempos imperiais, contando apenas com quatro ou cinco edifícios importantes, em uma das cidades mais bem planejadas do país, milagre da audácia humana, aonde um urbanismo inteligente foi muitas vêzes prejudicado por uma concepção errada de arquitetura, em que os estilos europeus mais especìficamente o francês, foi copiado, apesar de ser contra-indicado para a região equatorial.

A cidade da borracha viveu anos de luxo e de fausto, com filiais das grandes lojas de Paris, belíssimo teatro de ópera, apresentando os grandes nomes da arte cênica mundial, cabarés aonde mulheres, vinhos, licores e cervejas, eram importados diretamente do velho continente, até o dia em que a borracha do Oriente veio quebrar o monopólio da produção, mudando, por completo, o aspecto da região. Foi-se a borracha, sobrou a castanha, os óleos vegetais e a madeira, explorados primitivamente, servindo, apenas, para impedir que as cidades desaparecessem da paisagem regional, mas sem jamais substituírem a goma elástica na pauta da exportação amazônica.

Belém não sofreu com a perda do monopólio da borracha amazônica as mesmas conseqüências de Manaus. Antes da borracha já era cidade importante, dominando o comércio e a política do imenso vale. Em 1700, conhecera importante ciclo de construções e apresentava edifícios importantes, quer por seu tamanho, quer pelo valor artístico. E' claro que o dinheiro da hévea duplicou-a, fazendo-a conhecer os grandes dias de riqueza, que tanto impressio-

naram os estrangeiros que, pela Amazônia, passaram em missões científicas, ou, apenas, em tentativas de enriquecimento fácil. Belém também possuía seu teatro-ópera, suas filiais de lojas européias. Também rasgou estradas e avenidas. Também construiu praças, palácios e monumentos. Quando veio o retrocesso, com a quebra do monopólio, não sofreu, entretanto, o mesmo processo de semi-estagnação que atingiu Manaus. Continuava a ser o centro de importante região agrícola, grande pôrto fluvial, centro de uma unidade da federação bem mais populosa e mais rica, que o Estado do Amazonas. Acresce, ainda, que o paraense já era povo enraizado, com costumes e tradições próprias, enquanto que o amazonense se foi formando à sombra da borracha, às custas de um sem número de aventureiros, nacionais ou não, ávidos de fazer fortuna e regressar ao lugar de origem. Se bem que sofrendo graves conseqüências, Belém, mais que Manaus, resistiu ao debacle da borracha.

A II Guerra Mundial, entretanto, viria tirar as duas cidades amazônicas de seu sono. Quando as fontes produtoras do Oriente caíram nas mãos do inimigo, as potências aliadas tiveram que voltar seus olhos para a borracha do Acre, do Amazonas, da Rondônia e do Pará. Assinaram-se acôrdos, criaram-se agências brasileiras e norte-americanas, ou mistas, e começou o que, na época, se intitulou de "A Batalha da Borracha".

Entretanto, de muito pouco se beneficiou a Amazônia com essa segunda, e bem menos importante, fase gomífera. Se na primeira, por imprevidência dos comerciantes e dos homens públicos, as divisas carreadas serviram sòmente para construir cidades ou embelezá-las, em sua maior parte voltando aos países de origem, a segunda viria beneficiar tão sòmente o poder central, em detrimento da região produtora, a mais pobre e mais subdesenvolvida do país. Baseados, talvez, nessa certeza, é que, mais tarde, os parlamen-

tares da região, já na Constituinte, cobrariam a dívida do Brasil à Amazônia, concretizando a forma de pagamento no Plano de Valorização Econômica da Amazônia.

Para que pudéssemos realizar êste pequeno trabalho, tivemos que consultar um grande número de livros e relatórios. De inestimável valor, entretanto, o relatório de Brendam J. O'Callagham, da Divisão de Informação do "Reconstruction Finance Corporation", que, gentilmente, nos foi ofertado pelo Sr. Lawrence D. Estes, Adido Cultural Adjunto à Embaixada dos Estados Unidos no Rio de Janeiro. Nêle encontramos o histórico da "Rubber Development Corporation", bem como dados estatísticos e informações preciosas sôbre a política seguida pelos Estados Unidos durante a II Guerra Mundial. Foi êste relatório que deu a orientação que seguimos neste trabalho.

ESTOQUES MUNDIAIS DE BORRACHA

POUCOS dias depois do bombardeio da "Pearl Harbour", pelos japonêses, proibia-se nos Estados Unidos a venda de borracha. A produção e venda de automóveis e caminhões, foi, também, paralisada, ao mesmo tempo que se interditava a fabricação de objetos, que empregassem goma elástica, com exceção de um pequeno número de produtos. Foi quando a indústria mundial se apercebeu que, com a guerra no Oriente, haveria falta de borracha, produto vital para a vida econômica dos países industrialmente desenvolvidos.

Os estoques norte-americanos de borracha montavam a 527.708 toneladas, e, talvez, apenas a metade desta quantidade poderia ser obtida, utilizando-se restos de objetos de borracha, em todo o país. Em uma economia se desenvolvendo no sentido militar, êsses estoques não durariam 2 anos. Ao mesmo tempo, os Estados Unidos teriam que ajudar as outras nações aliadas, que possuíam, ainda um maior "deficit" de borracha. Os estoques britânicos chegavam a 100.000 toneladas, o que daria apenas para um ano. As indústrias de guerra do Canadá, Austrália e África do Sul precisariam, anualmente, de 85.000 toneladas. A Rússia, também, necessitava com urgência de borracha natural, para suplementar seus estoques de borracha sintética. Enfim, as Nações Unidas precisariam de mais de 800.000 toneladas do produto por ano. Entre

tanto, as fontes produtoras apresentavam o seguinte quadro : Índia, Ceilão e Libéria — 135.000 toneladas ; América Latina e África — 50.000 toneladas.

Desnecessário dizer, que, com a demanda excessiva de borracha natural, os estoques aliados não durariam muito tempo.

Aos governos aliados restavam as soluções de racionar ao máximo a borracha natural, criar uma grande indústria de borracha sintética, incrementar a exploração de borracha nativa, na América Latina e África, incentivar, direta e indiretamente, o cultivo de plantas produtoras de borracha, na América Latina e nos Estados Unidos.

Os governos britânico e norte-americano, através da Junta de Matérias-Primas, ou Escritório Misto de Matérias-Primas, concordaram em dividir as responsabilidades, na procura, em áreas pré-determinadas, de borracha nativa. A Inglaterra se encarregou das áreas produtoras do Ceilão, Índia, Burma e África, com exceção da Libéria, enquanto que, os Estados Unidos, se ocuparam com as compras, e com o incremento da produção de borracha, originárias da Libéria e da América Latina. A razão da Libéria ter ficado dentro da área norte-americana, se explica por ter a "Firestone Tire and Rubber Company", firma estadunidense, grandes plantações naquele país. O Escritório Misto de Matérias-Primas, esperava dividir a responsabilidade, do fornecimento de borracha, aos parques industriais das diversas nações, de acôrdo com suas necessidades.

Com essa política, a produção aumentou ràpidamente, e o Ceilão, por exemplo, de 88.894 toneladas em 1940, passou para 105.500 toneladas em 1943.

O govêrno norte-americano, pouco podia fazer a mais, na Libéria, do que já vinha fazendo a Firestone. Preocupou-

se, então, quase que, inteiramente, com as áreas produtoras da América Latina, fonte original das reservas da borracha. Mais particularmente com o Vale Amazônico, região, potencialmente, mais interessante.

Um boletim de informações do govêrno brasileiro, publicado em 1941, estimava a existência de 300.000.000 de árvores de borracha, com um potencial de 800.000 toneladas por ano, espalhadas por uma área de quase 1 milhão de milhas quadradas, no Brasil, Peru, Bolívia e Colômbia. O problema, entretanto, era que, em meio acre de floresta, se poderia encontrar, no máximo, 3 ou quatro árvores, em contraste com as plantações do Oriente em que, fàcilmente, se encontravam de 75 a 100 pés, no mesmo espaço.

Outras dificuldades apresentava, ainda, a produção de borracha amazônica. Alimentação, médicos e medicamentos, barcos, combustível e, acima de tudo, braços necessários para aumentar a produção. Para se obterem 50.000 toneladas de borracha nativa, pelos processos habituais, seriam necessários 100.000 seringueiros. Na época, estimava-se em, apenas, 35.000 os seringueiros, em tôda a área.

A diversificação de árvores produtoras da goma elástica, hévea e caucho, na Amazônia, maniçoba e mangabeira, em outras regiões do Brasil, Guanule no México, a Castilloa na América Central, dificultava, aos técnicos do govêrno norte-americano, melhorar os processos extrativos, com a urgência necessária.

Em 1912, o ano de maior produção de borracha amazônica, a produção do vale não superou 42.000 toneladas. Nos anos que antecederam a II Guerra Mundial, essa produção não alcançava 20.000 toneladas. Combinando a produção amazônica com as de outras regiões gomíferas da América Latina, não ultrapassariam 67.000 toneladas.

Acresce que, as indústrias sul-americanas demandavam, anualmente, 20.000 toneladas do produto. Não restava, ao govêrno norte-americano, senão a solução de incrementar a produção de borracha, no momento em que as áreas produtoras do Extremo Oriente caíam nas mãos dos japonêses.

PROGRAMA DE EMERGÊNCIA

EM 1942, os japonêses tinham-se apoderado de 97% das zonas produtoras de borracha, prejudicando violentamente o esfôrço de guerra e ocasionando sérios problemas às nações aliadas. Sòmente os Estados Unidos precisavam de 30.000.000 de pneus para veículos a motor. A economia aliada necessitava de veículos, não sòmente para serem usados nos diversos "fronts" da guerra, como, também, para transporte de trabalhadores e de material de guerra.

A Grã-Bretanha, França e Bélgica, dividiam, entre si, a borracha produzida em áreas que permaneciam sob seu contrôle, como Ceilão, Índia, Indo-China e as possessões africanas. A Rússia e o Canadá produziam alguma borracha sintética. A maior contribuição dos Estados Unidos às nações aliadas, era, também, de borracha sintética, o que, entretanto, não satisfazia a necessidade da indústria de guerra. Além disso, o produto sintético usado sem mistura se revelava inadequado para a produção de grandes pneus para caminhões, ônibus e aviões. Era necessário uma grande percentagem, do produto natural, para misturar com o sintético.

O govêrno dos Estados Unidos organizou, então, quatro programas distintos :

a) — Procura de borracha natural.

b) — Produção de borracha sintética.

c) — Pesquisa e utilização de restos de borracha.

d) — Contrôle do uso da borracha.

Duas subsidiárias da "Reconstruction Finance Corporation", a "Rubber Reserve Company" e a "Rubber Development Corporation" (esta última ficaria famosa em tôda a Amazônia, conhecida pelas suas iniciais, "RDC"), tomariam conta de três dos quatro programas. O contrôle do uso da borracha, entretanto, ficaria a cargo do "War Production Board", com a colaboração e a assessoria de outros departamentos do Govêrno, inclusive do "Office of Price Administration".

O programa da "RCF" ("Reconstruction Finance Corporation") foi levado a efeito por etapas :

1 — Armazenamento de borracha natural durante o Período de Defesa — ("Defense Period").

2 — Obtenção de borracha natural em tempo de guerra.

3 — Programa de borracha sintética.

O programa da borracha natural desdobrou-se em duas etapas. Inicialmente, limitou-se a compra e armazenagem de borracha natural, política bruscamente encerrada com a queda das zonas produtoras do Oriente, no início de 1942. Então, os Estados Unidos foram obrigados a iniciarem um nôvo programa, não apenas de aquisição e armazenamento da goma elástica, mas, também, de procura do material desejado.

Durante a guerra, uma série de conflitos administrativos, nos Estados Unidos, viriam modificar a orientação inicial, nos diversos organismos responsáveis pelos programas de produção, pesquisa, busca, compra e estocagem de borracha. A "RFC", era, por exemplo, a encarregada da aquisição de borracha, mas suas decisões tinham que ser

aprovadas por uma série de outras repartições do govêrno, inclusive "Office of Production Management", "Board of Economic Warfare", "Office of Rubber Coordinator" e outras. Uma das subsidiárias da "RFC", a "Rubber Reserve Company", encarregou-se do programa de produção de borracha sintética, durante todo o período da guerra. A "Rubber Reserve Company", também, se encarregou do programa de obtenção de borracha natural, mas, sòmente, até fevereiro de 1943. Entretanto, com relação ao programa de pesquisa, busca e obtenção de borracha natural, os conflitos administrativos se sucediam. Em fevereiro de 1943, decidiu-se retirar da "RRC", a divisão de borracha natural, conhecida como "Wild Rubber Division", e com ela formar uma nova corporação que receberia o nome de "Rubber Development Corporation".

Desta data em diante, e até o fim do conflito mundial, a "RDC" tomou conta do programa de borracha natural, sob a supervisão do "Office of Economic Warfare" e da "Foreign Economic Administration". Apesar dos conflitos, e das mudanças administrativas, foram essas duas repartições, do govêrno norte-americano : "RRC" e "RDC", que organizaram e tomaram conta da produção de borracha sintética, natural ou "serap rubber", durante o período da guerra.

A BORRACHA E O PROGRAMA DE DEFESA

QUANDO, no início de 1942, os japonêses se apoderaram das regiões produtoras de borracha, no Oriente, os aliados se viram em face de grave problema. Ou produziam um substituto, ou teriam que enfrentar um colapso militar e econômico. O presidente dos Estados Unidos, Franklin Delano Roosevelt, nomeou uma comissão especial para estudar os fornecimentos e estoques de material de guerra, e, quando, em setembro de 1942, apresentaram relatório final, apontavam o problema da borracha como o mais importante. Diziam que : "production of steel, copper, aluminum alloys and aviation gasoline might not be the war leaders desired, but was adequate to operate the armed force on a very powerful scale". Entretanto, o comitê achou que a situação dos estoques de borracha era o "problema terrível" e declarava que, a perda das regiões produtoras do Oriente, tinha sido o golpe mais forte, sofrido pelos Estados Unidos, e outros países aliados, desde o início das hostilidades.

E' conhecido o papel saliente desempenhado pela borracha em tempo de paz, e sua aplicação industrial em produtos como calçados, isolantes, cinturões, indústrias, peças para rádios, telefone, automóveis e muitos outros produtos manufaturados. A civilização moderna, baseada, em grande parte, nos veículos motorizados, transformou a borracha em produto de primeira necessidade. E' fácil, pois,

calcularmos as necessidades da indústria de guerra, baseada, principalmente, em três produtos : aço, petróleo e borracha. O aço não chegou a ser problema sério para os aliados. As usinas siderúrgicas européias e norte-americanas, em ritmo de super-produção, supriam as fábricas de armamentos e de veículos motorizados terrestres ou aéreos, "on a very powerful scale". Se as zonas petrolíferas orientais e da URSS, viessem a cair em mãos inimigas, a produção venezuelana e estadunidense suportariam bem a demanda dos exércitos aliados, se bem que, observando rigoroso racionamento civil. Ao que tudo indicava, também não haveriam surprêsas com os suprimentos de petróleo. Restava, então, o problema da borracha, o "most critical problem". Borracha natural ou borracha selvagem, desde que não se podia esperar muito da borracha sintética, por razões de produção e qualidade.

Com a diminuição da produção amazônica, devido às plantações inglêsas, holandesas, francesas e norte-americanas no Oriente, a Malaia, Índias-Holandesas, Indo-China, Ceilão, Índia, tinham se convertido na grande área produtora de borracha. Sòmente com a tomada, da maioria destas plantações, pelos japonêses, é que as nações aliadas voltaram seus olhos para a borracha selvagem da Amazônia. A produção brasileira, entretanto, era insuficiente para atender as necessidades de guerra. Mesmo nos grandes dias do monopólio, quando o produto amazônico era cotado astronômicamente, nos países industrializados da Europa e nos Estados Unidos, a produção amazônica era complicada e dispendiosa. Com a concorrência oriental e a queda dos preços nos países importadores (em 1933, os preços caíram em Nova York, para 3 centavos a libra), os seringais da bacia amazônica, limitaram-se a produzir para o mercado interno. Nem mesmo a tentativa da "Ford Motor Company" em 1927, no rio Tapajós, de estabelecer plantações foi bem sucedida ("Rubber in World War II — Brendam J.

O'Callaghan''). Sucesso obtido, moderadamente, pela ''Firestone Tire & Rubber Company'', na Libéria. Quando os aliados se viram forçados a voltar seus olhos para os seringais da Amazônia, foram encontrar a extração da borracha em situação desoladora. A despeito de todos os planos oficiais do Brasil, nada se tinha realizado, no sentido de incrementar a produção da hévea em sua região natural. Aliás, as tentativas norte-americanas, de se livrarem das imposições européias, criando suas próprias plantações na América Latina, África e Oriente não tinham sido, também, bem sucedidas. Antes da guerra elas supriam o mercado dos Estados Unidos, com cêrca de 30.000 toneladas anualmente, ou sejam seis ou sete por cento, do total de importações de borracha do país. Nessa época, a ''U.S. Rubber Company'' recebia um quinto de suas necessidades anuais de suas plantações nas Índias-Holandesas e na Malaia. A ''Goodyear Tire & Rubber Company'' obtinha pequena percentagem, da borracha natural que precisava, de suas plantações nas Filipinas, Índias-Holandesas, Panamá e Costa Rica ; a ''Firestone Tire & Rubber Company'' produzia 7,½% de suas necessidades, em suas plantações na Libéria ; a ''Ford Motor Company'' recebia pequena proporção de borracha, de suas plantações brasileiras ; a ''Manhattan Rubber Manufacturing Division of Rayhestos — Manhattanme'' obtinha 10% da borracha, que necessitava, de suas plantações nas Índias-Holandesas; e a ''Intercontinental Rubber Company'', que produzia sòmente para a venda, possuía plantações nas Índias-Holandesas e no México. Todo êsse esfôrço conjugado alcançava sòmente, 30.000 toneladas anuais e, excetuando as plantações no Brasil, México, Costa Rica, Panamá e Libéria, o grosso dos seringais plantados se encontravam no Oriente, enfrentando o perigo de ocupação inimiga. Após Pearl Harbour, os Estados Unidos se viram dependendo, quase que exclusivamente, de produtores estrangeiros. Além do

mais, a indústria norte-americana não estava preparada para operar senão com borracha natural. A borracha sintética, em 1940, encontrava-se ainda em estágio experimental. Apenas a Rússia e a Alemanha produziam borracha sintética, quando começou a guerra, se bem que, em escala moderada.

Antes da guerra, a Alemanha dedicou grande parte de suas energias criadoras à pesquisa de um produto final de matérias-primas locais, como o carvão, que substituisse a borracha, apesar de continuar suas importações, do produto natural, da América Latina. Desde 1936, que os alemães garantiam a compra de metade da produção da Amazônia. Os Estados Unidos, entretanto, pouco fizeram no sentido de incentivar os pesquisadores de borracha sintética, e o pouco que se fazia, devia-se à indústria particular, e, assim mesmo, em escala diminuta. Sòmente após 1939, quando a guerra já se fazia na Europa, é que o govêrno norte-americano preocupou-se com matérias primas, que poderiam vir a faltar à indústria, entre elas a borracha. Em ato votado pelo Congresso, a 7 de junho de 1939, ficou aberto um crédito de US$ 100.000.000, para armazenagem de materiais, considerados de importância estratégica, entre 30 de junho de 1939 e 30 de junho de 1943. A "Junta de Armamento do Exército e da Marinha", representando as Secretarias da Guerra, Marinha e Interior, deveriam determinar os produtos desejados, e a "Procurement Division" do Departamento do Tesouro compraria, armazenaria e distribuiria, de acôrdo com as necessidades, as matérias-primas estratégicas. Em 1939 a junta acima mencionada, (A.E.M.B.) informou ao Senado, que um dos artigos de maior necessidade era a borracha, que deveria ser armazenada, pela nação, em quantidade não inferior a 500.000 toneladas. Em julho de 1939, poucas semanas após a aprovação, pelo Congresso norte-americano, do "Strategic Materials Act", os governos britânico e

norte-americano, assinaram um acôrdo para permutar 85.000 toneladas de borracha crua, do Extremo Oriente, por 600.000 jardas de algodão norte-americano. Os governos contratantes acordaram em não utilizar os produtos adquiridos, por um período de alguns anos, a não ser em caso de emergência. A borracha britânica deveria ser entregue até março, do ano seguinte, mas, várias razões atrasavam as remessas, e, sòmente após o ataque japonês a Pearl Harbour, é que completou-se a tonelagem acordada.

Com o início das hostilidades na Europa, a política norte-americana, de aquisição e estocagem de matérias-primas, produzidas no exterior, sofreu grande atraso. Os estoques de borracha totalizavam, apenas, 125.800 toneladas, o que era considerada baixo, levando em conta que os estoques anuais, anteriores a 1939, eram 238.900 toneladas. Atribuía-se a duas razões esta baixa : a subida dos preços da borracha de 17 para 24 centavos de dólar por libra, em setembro de 1939, quando a Holanda foi colocada em perigo, e a resistência das indústrias dos Estados Unidos, aos novos preços, fazendo com que utilizassem seus estoques. Nessa oportunidade, com a guerra fazendo estragos na Europa, e a situação se tornando cada dia mais difícil no Oriente, viram-se, os Estados Unidos, com estoques baixos de produtos tropicais, entre êles, a borracha. As autoridades encarregadas do armazenamento das matérias-primas, consideradas estratégicas, começaram então a pressionar os mais altos escalões da administração, para que um plano de emergência fôsse elaborado e levado a efeito. Datam de 1940, os primeiros planos definitivos, com relação a borracha e outros produtos essenciais. Nesse ano, os exércitos alemães ocuparam, sucessivamente, a Dinamarca, Noruega, Bélgica, Holanda e França. O pacto de aço com a Itália, e o de não agressão com a Rússia, vitórias da diplomacia alemã, tinham, em muito, fortalecido a posição do Reich. O povo norte-americano começou,

então, a se sentir alarmado, e, em maio de 1940, o Presidente pediu ao Congresso a aprovação de um crédito especial para atender propósitos de segurança nacional. Enquanto a guerra se desenvolvia na Europa, um programa definitivo de defesa foi elaborado, nos Estados Unidos, dêle fazendo parte um grupo de autoridades encarregadas de estudar os meios de obter matérias-primas no exterior. O Departamento de Estado que, durante anos se interessou pelas atividades do "International Rubber Regulation Coummittee", começou a trocar idéias e a conferenciar com representantes dos fabricantes de produtos de borracha. O resultado dessas conversações foi levado, pelo Secretário Summer Welles, ao Presidente Roosevelt, em forma de carta, datada de 1.º de maio de 1940. Por intermédio dela, o Presidente foi informado que, as matérias-primas continuavam causando apreensões, principalmente o estanho e a borracha, provenientes, em sua maioria, do Oriente Médio. Seria quase impossível garantir suprimentos dêsses dois produtos, caso as hostilidades envolvessem aquela área, ou a guerra submarina interrompesse a navegação. Os estoques de borracha atenderiam as necessidades da produção, por apenas três meses. Os estrategistas eram de opinião que a borracha deveria ser estocada, para atender a demanda de pelo menos doze meses. Êste seria o nível mínimo de segurança. Sugeriam, também, que o Govêrno armazenasse 250.000 toneladas e a indústria 300.000 toneladas. Na ocasião, os estoques industriais eram de 150.000 toneladas. Como seriam necessárias grandes somas, para aquisição da borracha necessária, e como parecia difícil a aprovação pelo Congresso de um pedido de crédito, o Secretário Welles sugeriu que, novamente, se fizessem propostas ao govêrno inglês de troca de goma elástica por produtos agrícolas norte-americanos. Como decorrência da carta do

Secretário Welles, três pontos foram acordados pelo govêrno norte-americano :

1) O início da conversação entre funcionário do "Reconstruction Finance Corporation", do Departamento de Estado e das indústrias de artefatos de borracha, com o fim de encontrar meios para adquirir e armazenar o produto.

2) Negociações com o "International Rubber Regulation Coumittee", para as necessidades de armazenamento, não só de particulares, mas também, do govêrno norte-americano.

3) Mobilizar congressistas, para a aprovação de uma lei, que permitisse à R.F.C. criar corporações, com o fim de adquirir e armazenar produtos considerados estratégicos, ou críticos, inclusive borracha.

Finalmente, o govêrno dos Estados Unidos concretizava medidas de defesa, que incluíam, diretamente, o problema da borracha. E aos poucos, em negociações internacionais, ou em batalhas no Congresso, foram conseguindo levar adiante o plano de dotar os Estados Unidos de estoques de borracha suficientes para enfrentar o período da guerra.

COMPRA E ARMAZENAMENTO

NO FIM do ano de 1941, os estoques de borracha norte-americanos montavam a 527.708 toneladas. Em abril de 1942, tinham subido a 634.152 toneladas, provenientes dos programas de aquisição no exterior, permutas com a Inglaterra, e contrôle na fabricação de utilidades que dependessem de borracha. Sòmente no ano de 1941, foram importadas 1.029.176 toneladas de borracha, quase o dôbro das importações anuais, em época normal. E' claro que, êsse grande esfôrço utilizou todos os meios ao seu alcance. Não apenas o govêrno movimentou-se, mas, as organizações particulares foram chamadas a colaborar com o programa de aquisição e armazenamento de borracha, colaboração pedida depois de longas conversações, em que se levou em conta os prós e contras, da participação das indústrias.

Um ponto muito importante a lembrar é que, os inglêses colaboraram, ao máximo, com os norte-americanos, no sentido de permitir que os Estados Unidos acumulassem um grande estoque de borracha. Especula-se, dizendo que os inglêses jogavam com a entrada dos Estados Unidos na guerra, ao lado dos aliados. Entretanto, é o próprio embaixador britânico Lord Halifax, em nota à Secretaria de Estado, em junho de 1942, que dá as razões : dizendo que "producers should meet United States requirements of natural rubber on equitable terms", dando para isto duas

razões : "rubber was an important source of U.S. dollars for the British", e mais "the British were not antious that the United States turn to sinthetic rubber". Os inglêses e os holandeses, em muito, colaboraram com os americanos, apesar da preocupação que sentiam com o presente e com o futuro da economia do Oriente, o que, às vêzes atrasou o programa de aquisição de borracha dos Estados Unidos. Outras causas menores atrasaram o programa, como a venda de borracha por preços superiores aos acordados nos mercados ocidentais. A longo prazo, entretanto, não prejudicaram o volume das compras, e sim a rapidez da realização das aquisições. Devemos lembrar, que o programa começou a ser executado por um Estado neutro, negociando com nações beligerantes, o que fazia com que os norte-americanos raciocinassem defensivamente no sentido de suas indústrias e seu comércio. Já as nações coloniais da Europa, viam essas operações por dois pontos : o comercial, presente e futuro, mas, também, o estratégico. Os Estados Unidos conseguiram, nessa fase, grandes vitórias. Uma delas, a estabilização dos preços. A borracha teria chegado a US$ 1.00, por libra pêso, se não tivesse existido acôrdo de preços. A Inglaterra, por sua vez, controlando a maior parte das plantações do Oriente, tinha outros interêsses, além de dólares, para suas necessidades de guerra, ou impedir que os Estados Unidos se engajassem em um programa de borracha sintética. Na fase da neutralidade, o govêrno norte-americano, ocultamente, não via com bons olhos a vitória da Alemanha na Europa, e muito menos a hegemonia do Japão no Pacífico. A União da Europa, sob a Alemanha, seria um golpe profundo na economia norte-americana. Os Estados Unidos só poderiam ver, com bons olhos, uma unificação da Europa sob os moldes clássicos do capitalismo burguês, em que a participação de seu capital fôsse admitido. Sob o forte nacionalismo alemão, isto não seria possível. E mesmo na fase da neutralidade,

quando grande parte do povo norte-americano se encontrava indiferente ao conflito, e muitos eram simpáticos à Alemanha Nazista, fazendo manifestações Nazi-fascistas, em vários pontos da União, inclusive no "Madison Square Garden" de Nova York, os altos escalões da administração pública, e da indústria, simpatizavam com a causa inglêsa. E por isso vendiam a todos os beligerantes, em portos norte-americanos, o que valia dizer, vendiam aos aliados, desde que, a Marinha inglêsa bloqueava o Atlântico Norte, impedindo navios mercantes alemães de se dirigirem aos Estados Unidos. Só com muito subterfúgio, usando o reembarque em outros países neutros, lograriam, os alemães, adquirir produtos norte-americanos. Vendendo borracha crua aos Estados Unidos, muitas vêzes, a Inglaterra recebeu-a de volta sob forma de produtos industrializados.

Contando com a boa vontade dos inglêses, e mesmo dos holandeses, com facilidades de transportes, tarifas ferroviárias privilegiadas e utilizando as facilidades de compra das indústrias particulares, pôde o govêrno dos Estados Unidos, em sua fase de neutralidade, (chamada, pela Administração, de Período de Defesa), acumular grandes estoques de borracha que, sem serem suficientes para suas necessidades, após ingressarem no conflito mundial, serviram, entretanto, de lastro, e permitiram que a indústria se preparasse para a guerra. A utilização das facilidades de compra, das indústrias particulares, salvou tempo e dinheiro, por não ter sido necessário contratar e treinar funcionários. Além disso, teria sido quase impossível contar com os bons elementos, desde que os salários, que poderiam ser oferecidos pelo govêrno, eram bastante inferiores às remunerações das organizações particulares.

Temia-se, também, que criando uma organização de compras, o govêrno viesse a entrar em conflito com organizações particulares, tradicionalmente operando no mer-

cado, com elementos treinados e bem pagos, conflito em que a organização estatal levaria desvantagem.

Se bem que criticado nos Estados Unidos, o programa de aquisição e armazenamento de borracha, no período de defesa, parece ter atingido seus objetivos. As críticas maiores, feitas ao govêrno, por não ter êle impedido que, no ano de 1941, as indústrias particulares produzissem, em grande quantidade, utilidades para a população civil, salvando uma maior tonelagem de produto para armazenamento. Entretanto, não poderiam impedir que, as organizações particulares, em tempo de paz, produzissem os bens de consumo que desejassem. A intervenção do Executivo, em seus mais altos escalões, e do Legislativo, teria sido necessária para tanto. Convém lembrar, entretanto, que foi esta produção excessiva de utilidades, no ano de 1941, tais como pneus para automóveis, que impediu, que a população civil se visse privada do mínimo de suas necessidades, durante a guerra. Os pneus e outros produtos fabricados em 1941 sustentaram a economia civil durante os anos de hostilidade.

A BORRACHA DA AMAZÔNIA

TRÊS dias após o bombardeio de Pearl Harbour, o "Office of Production Management" proibiu a venda de pneumáticos. A 5 de janeiro decretou-se o racionamento de produtos de borracha, em todo o território dos Estados Unidos. A própria produção e venda, de automóveis e caminhões, foi suspensa em janeiro, e, a 1.° de fevereiro foi proibida a fabricação de artefatos de borracha, exceção para um pequeno número de artigos. Uma série de outros proibições fizeram com que o povo norte-americano percebesse a gravidade do problema da borracha. No fim de 1942, os estoques não eram superiores a 500.000 toneladas. Com o aumento da fabricação de armamentos, e com o pacto assinado, com outros países aliados, todos êles enfrentando problemas com a borracha, a situação agravou-se. Com os estoques britânicos reduzidos a 100.000 toneladas, os canadenses a 50.000 toneladas, os australianos a 20.000 toneladas e os sul-africanos a 15.000 toneladas, que dariam apenas para a produção de um ano, a situação era quase desesperadora. Estimavam-se as necessidades das Nações Unidas, em 800.000 toneladas anuais. Aonde encontrar, em tal quantidade, o produto? Estimava-se, também, uma produção de 135.000 toneladas, nas plantações do Ceilão, Índia e Libéria, e de 30.000 a 40.000 toneladas, nos seringais da América Latina e África. A pergunta, portanto, continuava quase a mesma. Aonde arranjar tão grande tonelagem de borracha? Os Estados

Unidos, tentando evitar um colapso, civil e militar, dedicou-se a um largo programa de procura e compra, como, também, de pesquisa e produção. Iniciaram a criação de uma vasta indústria de borracha sintética, e o cultivo intensivo em seu território, e na América Latina, de árvores produtoras de goma elástica, de rápido crescimento. Entre outras providências, as plantações de "Guayule" nos Estados Unidos, e a multiplicação pela "R.F.C." de suas fábricas de borracha sintética. É quando o govêrno norte-americano volta seus olhos para a Amazônia, região original da borracha, e a área, potencialmente, mais rica do produto. Apesar dos especialistas brasileiros indicarem a existência de 300.000.000 de árvores produtoras de goma, com um potencial de produção de 800.000 toneladas anuais, esta capacidade de produção estava fora dos limites da realidade, pois, essas árvores estavam espalhadas pela imensa região amazônica, quer no Brasil, quer na Bolívia, Peru ou Colômbia. Como o Dr. Henry A. Kinght, Chefe do Escritório de Química do Solo, do Departamento de Agricultura dos Estados Unidos, explicou : "The most hospeful estimates indicate that at least 400 acres of jungle must be worked to recover one ton of wild rubber". E mais : "Getting out 50.000 tons will require that men reach into more than 20.000.000 acres of remote jungle ! This is a scratch pad estimate. It is a safe bet that actual job will be infinitely harder than the figuring. Reaching into 20.000.000 acres of jungle will require the opening of 200.000 miles of trails and roads; the building of thousands of bridges and fooll bridges".

Outros problemas, entretanto, apareciam quando se tratava de extrair borracha da Amazônia. Alimentação, assistência médica e medicamentos, barcos, petróleo, e acima de todos, mão de obra. Um seringueiro não poderia produzir mais de meia tonelada de borracha por ano. Para se obterem 50.000 toneladas anuais, seriam necessários

100.000 seringueiros. Na época, trabalhavam em tôda a região apenas 30.000 seringueiros, no máximo 35.000. Aonde recrutar mais homens para a formidável e ingrata tarefa ?

O problema da escolha do órgão do govêrno, para orientar a procura e aquisição de borracha amazônica, se tornou prioritário. Até 1942 não se sabia qual das agências governamentais deveria assumir a responsabilidade do programa, não só no Brasil e na América Latina, como também, na África e no Oriente. Até 1942 a "Rubber Reserve" vinha se ocupando dessa compra e fazia planos para expandir seu programa de procura de borracha. Mas, nesse ano a "Board of Economic Warfare" assumiu o contrôle. Esta divisão de responsabilidades causou disputas entre os diversos órgãos do govêrno, até janeiro de 1943, quando o "Rubber Director" removeu o "Board of Economic Warfare", inteiramente do programa. Foi, então, que a "R.F.C." resolveu criar uma nova corporação, tentando eliminar de uma vez as áreas de atrito criadas na administração pelos vários órgãos, com programas semelhantes. Nasce a "Rubber Development Corporation", que se encarregaria das várias fases do programa da borracha. Infelizmente, nem todos os aborrecimentos estavam resolvidos com a criação da "R.D.C.", pois, sucessivamente, ela ficou sob o contrôle da "R.F.C.", do "Rubber Director" e do "Foreign Economic Administration". Entretanto, foi ela que comandou os trabalhos na Amazônia, e, é com ela que teremos maiores contactos, à medida que estudarmos mais especìficamente a borracha da Amazônia, no último conflito mundial.

PROVIDÊNCIAS PRELIMINARES

JÁ EM 1941, tinham os norte-americanos iniciado conversações preliminares no Brasil, visando a conseguir borracha da Amazônia. Nessa época, a produção brasileira era de cêrca de 20.000 toneladas. Umas cinco ou seis mil eram importadas por firmas dos Estados Unidos, principalmente para produção de objetos cirúrgicos. O Brasil consumia cêrca de 8.000 toneladas anuais, e, o restante era exportado para outros países da América e para a Alemanha.

No início de 1941, o Departamento de Estado sugeriu que a "Rubber Reserve" entrasse no mercado brasileiro de borracha. (Carta de J.J. Blandin, datada de 22 de janeiro de 1941 e enviada do Rio — Arquivos da R.R.C. — Brazilian Rubber). Em março de 1941, a "Rubber Reserve" informou ao Departamento de Estado que poderia adquirir 12.000 toneladas anuais no Brasil, ao preço de 20 centavos de US dólar, por libra pêso, no pôrto de Nova York. Entretanto, essa compra não pôde se materializar, por serem mais altos os preços obtidos pela borracha brasileira, devido principalmente às aquisições alemães. O Departamento de Estado, entretanto, não desistiu. Apesar da neutralidade norte-americana, esta sugestão aparentemente indica a vontade de reduzir as possibilidades alemães de importação de borracha brasileira.

A Alemanha estava adquirindo grandes quantidades de produto amazônico, forçando inclusive a alta dos preços.

Seu interêsse, no afastamento dos compradores alemães de borracha brasileira, talvez fôsse o mais importante, mas não era o único. Muitos outros materiais estratégicos continuavam a ser exportados pelo Brasil, para a Alemanha. Em meio do mesmo ano, os governos brasileiro e norte-americano, firmaram convênios limitando as exportações de materiais estratégicos a países dentro do hemisfério ocidental. Em consideração, as concessões brasileiras a "Rubber Reserve" ofereceu 30 centavos por libra pêso, para tôda borracha disponível até 12.000 toneladas anuais, entregues no pôrto de Nova York. Para as condições da época não deixava de ser um incentivo poderoso. O govêrno norte-americano designou, então, as firmas Firestone e Goodyear, que já operavam com fábricas no Brasil, como intermediárias. Entretanto, essas compras deveriam ser efetuadas secretamente, para impedir complicações com produtores do Oriente, que recebiam apenas 18,½ centavos de dólar por libra pêso. A Argentina, também, atuava em grande escala no mercado de compra do Brasil. Possuindo sua própria indústria de artefatos de borracha, adquiria quantidades disponíveis do produto. O Departamento de Estado não fazia objeções às compras argentinas, agindo da mesma maneira a "R.R.C.", desde que os embarques para os Estados Unidos não fôssem inferiores a 5.000 toneladas por ano.

Entretanto, no ano de 1941 o mercado brasileiro apresentou, por várias vêzes, situações aflitivas com comerciantes particulares de todo o país adquirindo e estocando borracha, para fins especulativos. Até as fábricas dos centros industriais do sul do Brasil foram afetadas por essa corrida, tendo dificuldades com sua produção tradicional. A própria proibição de exportação do produto para nações fora do hemisfério, levou muito tempo para dar resultado

prático. O desinterêsse da "R.R.C." e dos industriais norte-americanos pela pequena produção da Amazônia brasileira, contribuía para essa situação, que veio a desaparecer após o ataque a Pearl Harbour.

O pânico que atingiria o govêrno e os industriais norte-americanos, só seria sentido em 1942, quando após o ataque nipônico, as fontes produtoras do Oriente foram perdidas, ou se viram ameaçadas pelo vertiginoso avanço dos exércitos japonêses. O Congresso começou a ouvir centenas de opiniões de especialistas, e mais de uma dúzia de organizações do Executivo passaram a se interessar pelo problema. A confusão que se seguiu ao pânico foi grotesca. E é o próprio Brendam J. O'Callagham, em seu precioso relatório sôbre a borracha, quem diz : "When it became apparent that our far eastern sources were lost, the Governments mail rooms were soon flooded with suggestions, plans and projects for the procurement and production of a variety of rubbers. There was a superabundance of ideas and also confusion in getting a national program under way. Due to these confusions no clear-end program for obtaining latin american rubber was involved until march 1942. Ever then the program became involved in an administrative wrangle which was not dissipated for another year".

Enleada entre complicadíssimos fios burocráticos, a administração norte-americana parecia incapaz de conjugar os esforços de suas diversas repartições encarregadas de lidar com o exterior, na procura e aquisição de materiais considerados estratégicos. Com a responsabilidade dividida entre os Departamentos de Estado e Agricultura e mais a "Reconstruction Finance Corporation" e suas subsidiárias, o "Board of Economic Warfare" e o "Coordinator for Inter-American Affairs", era difícil se chegar a uma conclusão em conjunto. Os planos se multiplicavam, as sugestões apareciam uma atrás da outra. O Departamento de Agri-

cultura, por exemplo, possuía um programa de desenvolvimento a longo prazo, na América Latina, iniciado em 1940. Tinham estabelecido campos experimentais de borracha na Costa Rica, Panamá, Honduras, Guatemala, Nicarágua, Colômbia, Equador, Peru, Haití e Pôrto Rico, plantando alguns milhões de seringueiras e outras árvores produtoras de borracha. Essas árvores, entretanto, não estariam prontas para corte ou sangria, ainda por muitos anos. O Departamento de Estado, autorizado por ordens do Presidente da República, ("Executive Orders" 8839 e 8840, de 30 de julho de 1941) criou duas outras agências para negociar com o exterior. A "CIAA", que sucedeu ao "Office of Coordinator of Commercial and Cultural Relations" para agir entre as outras repúblicas americanas, servindo como um centro das relações comerciais e culturais da nação que pudesse ser afetada por problemas de segurança hemisférica. Deveria, também, formular, recomendar e executar programas comerciais e econômicos, utilizando facilidades, governamentais e privadas, visando ao bem-estar comercial do hemisfério ocidental. A outra agência estabelecida, de acôrdo com as ordens presidenciais, foi "Economic Defense Board", formada pelas Secretarias de Estado, Tesouro, Guerra, Marinha, Agricultura e do Comércio, e pelo Procurador Geral. O presidente desta junta era o próprio Vice-Presidente da República. O "Federal Board Administrator", deveria também fazer parte do "EDB". A junta tinha a autoridade de interferir nas atividades internacionais que afetassem a economia do país, importando, exportando e impedindo a venda de produtos considerados essenciais. Deveria coordenar as diversas atividades dos vários organismos dedicados ao planejamento da defesa. A "Executive Order" n.º 8300, de 15 de setembro de 1941, aumentou a autoridade do "EDB" e encarregou-a de obter, desenvolver e determinar estimativas gerais de materiais e utilidades necessárias para exportação, no interêsse da defesa econômica. No último mês do ano de

1941, pela "Executive Order" n.º 8982, de 17 de dezembro, o nome "Economic Defense Board" foi mudado para "Board of Economic Warfare", mais conhecida por sua sigla "BEW".

É novamente Brendam J. O'Callagham que diz : "The RFC, as previously out lined, had made an agreement through RRC with the Government of Brazil in 1941 looking to the procurement of rubber. Thus, at the time of Pearl Harbour there were five agencies of the Government directly involved in the rubber situation. As migth be expected, their activities resulted at times in confusion with regard to rubber procurement". Logo após Pearl Harbour, entretanto a "CIAA", agindo em cooperação com o Departamento de Agricultura, elaborou planos para explorar as zonas de produção de borracha da América Latina, bem como, estimular sua produção. Ao mesmo tempo, iniciou a organização de um corpo de técnicos para enviá-los ao Brasil e outros países latino-americanos. Dezesseis técnicos foram, a partir de fevereiro, enviados a diversas regiões da América Latina, e em abril de 1942 foram transferidos para a jurisdição da "Rubber Reserve".

Apesar das tentativas anteriores de aumento de suas compras de borracha amazônica, chegando a pagar preços maiores que os cotados nas bôlsas internacionais, foi sòmente após o início da guerra com o Japão que os Estados Unidos encararam sèriamente a possibilidade de organizar uma agência, para orientar os trabalhos de compras na bacia amazônica, bem como estimular sua produção. Assim mesmo, como já vimos, a administração norte-americana se via envolvida em uma série de pequenas disputas entre os diferentes organismos que orientavam a política da borracha. Sòmente as necessidades do esfôrço de guerra forçariam uma unificação de esforços, que se diluíam e que, muitas vêzes, por uma questão de prestígio

entravam em choque. Mas, a criação da "RDC", que passou a orientar e organizar os planos norte-americanos para a região amazônica, a situação tornou-se mais ordenada, facilitando o aumento de produção de borracha natural. As estatísticas a êste respeito variam, entretanto citaremos a que vem no livro de Luiz Osiris da Silva, "A Luta Pela Amazônia", como a mais provável :

1938	13.701 toneladas
1941	17.120 "
1943	24.548 "
1945	30.593 "

O aumento sentido na produção do ano de 1941, em relação ao de 1938, se deveu às compras, em grande escala, da Alemanha e da Argentina e ao aumento das importações norte-americanas, bem como às aquisições de particulares, destinadas à especulação. Entretanto, é uma diferença substancialmente menor, que a verificada entre 1943 e 1941 e a de 1945 e 1943, apesar do espaço de tempo ter sido mais dilatado. O aumento de produção do ano de 1941 a 1945, da ordem de mais de 13.000 toneladas, deve ser creditado, sobretudo, aos acôrdos de Washington e ao incentivo do Banco de Crédito da Borracha e a "Rubber Development Corporation".

PROJETOS E NEGOCIAÇÕES

POUCO antes dos Estados Unidos entrarem em guerra, as burocracias norte-americana e brasileira afogadas entre tantos projetos, alguns dêles tão ambiciosos que foram postos de lado imediatamente, iniciaram conversações visando à elaboração de um plano de soerguimento de todo o vale amazônico. Seria o primeiro planejamento ambicioso e não, apenas, planos de incentivo à extração da borracha para fins bélicos. Aliás, os primeiros contactos foram feitos por representantes do "CIAA", em setembro de 1941, no Rio de Janeiro. Êsses primeiros contactos visavam ao oferecimento de grandes investimentos dos Estados Unidos para o desenvolvimento da agricultura e das indústrias da região. A situação da imensa área equatorial deveria ser estudada, e, uma série de projetos de desenvolvimento seriam propostos visando seringais, fazendas de gado, plantações de cereais, construção de fábricas, transferência de populações brasileiras, campanha sanitária, melhoramentos na navegação fluvial, estudo de problemas de propriedade da terra, investigação de alimentos e elaboração de uma dieta própria para a região, e pesquisas das disponibilidades de trabalho. Êstes contactos iniciais previam planos tão ambiciosos, que seria difícil acreditar em sua realização. E ao que parece, para que a Amazônia pudesse gozar de uma reforma geral, nada mais era necessário, senão, o consentimento do govêrno brasileiro. "If the response is favorable. I shoud like to get this project

moving as speedly as possible as an indication not only to Brazil but to the other Latin American countries as well — that the U.S. is definitely prepared and eager to enter, into long-range plans looking to the joint development of hemisfere resources". Olhando para trás, vendo que estas propostas não se concretizaram, e lendo a afirmação do Coordenador, nos perguntamos se, naquela época, enfrentando o fantasma de uma guerra mundial, teria realmente sido possível levar avante planos tão ambiciosos, ou se tudo não passava de propaganda ou de uma isca para convencer um Brasil indeciso a formar, definitivamente, junto aos Estados Unidos ? Além disso, a própria frase do Coordenador — "as an indication not only to Brazil but to the other Latin American countries as well that the U.S. is definitely prepared and eager to enter into long-range plans looking to the joint development of hemisfere resources", — parece indicar que a isca não era só para o Brasil, como também, para o resto da América Latina. Enfim, o programa da "CIAA", era, a longo prazo, um projeto de desenvolvimento da bacia amazônica em escala tão importante, que, mesmo para um país engajado em uma guerra de sobrevivência, parece mais um plano de propaganda política que um programa econômico. Nem mesmo as necessidades que sentiam de borracha nativa, justificariam tais investimentos. Entretanto, se tais proposições fôssem para valer e não apenas um programa, seria necessário ir buscar os reais objetivos norte-americanos longe dos seringais. Se bem que a borracha fôsse uma importante razão, por si só não justificaria o interêsse dos Estados Unidos. Representantes da "BEW", juntamente com funcionários do Departamento de Estado, do "CIAA" e do "Export-Import Bank", compareceram à terceira reunião dos Ministros de Relações Exteriores das Repúblicas Americanas no Rio de Janeiro em 1942, quando discutiram com membros do govêrno brasileiro, os processos para estimular a produção de borracha na Amazônia. Como resultado destas conver-

sações adotaram a resolução de usarem todos os meios ao alcance dos dois governos para aumentar a produção de matérias-primas estratégicas, não só da Amazônia, como do resto do Brasil. O govêrno brasileiro decidiu, então, enviar uma missão a Washington, em fevereiro, para discutir os diversos planos econômicos. Na mesma época a "RFC" e sua subsidiária "Rubber Reserve Company" estudavam os meios de intensificar a procura de borracha na América Latina. Em dezembro de 1941 o govêrno norte-americano achava viável a organização de uma companhia que se ocupasse do desenvolvimento da produção de borracha no Brasil. Um representante da "RFC" sondou várias firmas particulares norte-americanas para saber se estariam interessadas na produção de borracha em diversos países latino-americanos. (Entre outras foram sondadas a "W.R. Grace & Company", de reputação duvidosa na América Central). O próprio presidente do "Export-Import Bank" de Washington, Warren W. Pierson, que compareceu à Conferência do Rio de Janeiro, pressionou as responsáveis pela "RFC" no sentido de expandirem a produção brasileira. A direção do banco designou um alto funcionário para conseguir a cooperação do govêrno brasileiro na obtenção da maior quantidade possível de borracha brasileira. O presidente Pierson, depois de consultar um grande número de especialistas brasileiros, chegou à conclusão que, a produção máxima que se poderia esperar para 1942 seria de 24.000 toneladas, das quais 8.000 teriam que permanecer no Brasil para suprir suas necessidades domésticas. Estimou, para 1943, uma produção de 35.000 ou 40.000 toneladas, desde que, os governos norte-americano e brasileiro se esforçassem e conseguissem braços no nordeste do Brasil. Na mesma ocasião, especialistas do Banco, calcularam em US$ 100, as despesas de recrutamento e estabelecimento de cada nordestino transferido para os seringais da Amazônia.

Antes de tomar uma decisão definitiva, a escolha de seu plano, a "Rubber Reserve" considerou uma última proposta apresentada em janeiro pelo seu "Bying Comittee". Recomendava a "RRC" uma declaração de que estaria disposta a comprar tôda a borracha brasileira disponível, tipo Acre, lavada e sêca, a 45 centavos por libra em N.Y., até 30 de junho de 1943. Sugeriu também, que esta oferta fôsse feita à Bolívia e ao Peru. Como vemos (Carta de T.J. Dunn, datada de 14 de janeiro de 1942, para W. L. Pierson — Arquivos da "RFC") os planos e as sugestões se sucediam e vinham de diferentes órgãos da administração norte-americana. Propostas mais sensacionais foram, ainda, feitas, e algumas delas discutidas com o govêrno brasileiro, principalmente com a Missão Souza Costa em Washington. Sugestões, como as do Vice-Cônsul Hubert Mayess, em Manaus, que em despacho ao Departamento de Estado, dizia : "Most people in Manaos seem to think that sensible way to increase rubber production is to set a stabilized price and to formulate a long range program. The present price of about thirty cents per pound is considered good". Sugestões de técnicos e de leigos, planos de várias agências governamentais, o tumulto muitas vêzes dominando o planejamento, na mesma ocasião em que o Ministro das Relações Exteriores do Brasil, Oswaldo Aranha, anunciava que seria uma nova corrida de ouro na Amazônia, se os Estados Unidos se dispusessem a pagar 60 centavos por libra pêso, ou seja a metade do que custaria a borracha sintética. O mesmo Vice-Cônsul Mayess informava de Manaus que qualquer aumento de produção não poderia ser aguardado antes de 18 meses, e que, mesmo se conseguindo suficientes seringueiros, não seria possível conseguir machados, pistolas, alimentos, terçados e medicamentos em quantidade suficiente. Neste momento a "Rubber Reserve" iniciou negociações com o Brasil, no sentido de que, o govêrno brasileiro lhe desse exclusividade na aquisição dos excedentes de borracha brasileira, e

anunciava, por sugestão do Departamento de Estado, que estava disposta a adquirir borracha fina em Belém, desde que o Brasil satisfizesse as seguintes providências :

1) O govêrno brasileiro deveria encorajar a produção de borracha e sua venda para a "RRC".

2) As licenças de exportação deveriam ser autorizadas sòmente para "RRC" ou seus representantes.

3) Que tôda borracha produzida deveria ser vendida à "RRC" na seguinte base :

a) 39 centavos de dólar por libra pêso de borracha fina.
b) Borracha lavada e sêca.
c) Entregue à "RRC" no pôrto de Belém.

4) O preço base de 39 centavos deveria ser estabelecido pelo govêrno brasileiro para a borracha destinada ao consumo doméstico.

Enquanto a "RRC" fazia tais declarações no Rio de Janeiro, a Missão Souza Costa continuava suas negociações em Washington. O objetivo principal do Ministro da Fazenda do Brasil, era conseguir créditos para o desenvolvimento e para a produção de diversos artigos brasileiros. Em troca, a Missão oferecia condições especiais para compra de produtos no mercado brasileiro. A Missão entrou em contacto com representantes dos Departamentos de Estado, da Agricultura, e do Comércio, bem como da "BEW" e "CIAA". Os norte-americanos apresentaram um plano em larga escala, para o desenvolvimento agrícola e industrial da Amazônia. Êsse programa tinha sido preparado em setembro do ano anterior, pelo Departamento de Agricultura e pela "CIAA". O plano era previsto para ser executado em duas etapas. Em sua primeira etapa visava

incentivar a extração da borracha e sua exportação para os Estados Unidos. Em sua segunda etapa, entretanto, previa a constituição de uma verdadeira Companhia de Carta formada por brasileiros e norte-americanos, para desenvolver a região amazônica. Deixemos, entretanto, que Brendam J. O'Callagham descreva o plano da "CIAA" apresentado aos funcionários brasileiros em Washington : "As for development, the Brazilian Government and the CIAA were to form the Amazon Basin Development Corporation of Brazil — with each to share equally inthe company stock and in membership on the board of directors. In addition, the president and secretary would be Brazilians and the managing director and treasurer would be Americans. The premious mentioned would be paid to the corporation for development work. Finally, the Federal Loan Agency would extend and loan of U.S.$ 5.000.000 for specifc projects to be undertaken by the proposed corporation. It would the purpose of the proposed company to estimulate production, development and utilization of natural resources; to buy and sell the production of the region; to establish, finance, and operate depots, experimental stations and other facilities; to organize and mantain expeditions and trips into the interior and provide public works and services of transportation, health, sanitation and improvement of living and working conditions". Se a Missão brasileira tivesse concordado com a formação desta Corporação, o Brasil teria aberto mão, pelo menos parcialmente, de sua soberania na região amazônica. Dos Estados Unidos viriam o diretor-gerente e o tesoureiro de uma companhia que teria amplos direitos sôbre o financiamento, a produção, exportação e estocagem dos artigos; que teria direito a organizar campos experimentais, expedições ao interior, manter serviços públicos, organizar a colonização de grandes áreas, tomar conta dos transportes, etc. O "RRC" por sua vez, anteriormente, tinha apresentado plano semelhante na parte de procura e compra de

borracha, mas não na parte de desenvolvimento. Voltando a Callagham, transcrevemos trecho de seu relatório, em que se lê : "An RFC official wrote latex that the BEW-CIAA plan called for the proposed corporation to "engage" in a wide variety of development and procurement activities, including rubber, in a manner that would have involved an elaborate American organization in the Amazon area of Brazil. This plan was abandoned because it was rejected with some vehemence by the special mission of the Brazilian Goverment at that time in Washington. On February 18th the inter-agency comittee appointed on February 12th submitted a plan similar to the one proposed by "BEW". This plan also was rejected on the grounds that it would enroach on Brazilian sovereignty by placing main management responsabilities of the proposed corporatives in the hands of American officials. It has been reported that Rubber Reserve also tried to negotiate a contract which would give it the right for direct operation and development in Brazil. This was also inacceptable to the Brazilian". É necessário salientarmos alguns dos pontos contidos neste trecho do Relatório Callagham. Em primeiro lugar a falta de entrosamento entre os diversos órgãos do govêrno norte-americano, encarregados dos problemas da borracha. Cada organismo possuía seu plano próprio. Entretanto, todos os planos demonstravam o desejo de lidarem diretamente com a região amazônica, sem interferência do govêrno do Rio de Janeiro. Esta falta de coordenação atrapalhou bastante os trabalhos do govêrno norte-americano com relação à borracha amazônica. Os representantes do Brasil eram obrigados a estudar planos semelhantes e a recusá-los por envolverem problemas de soberania. Outro ponto interessante é vermos que os norte-americanos confessavam sua supremacia na Corporação a ser fundada para desenvolver a Amazônia, que seria uma "Companhia de Carta" estatal, disfarçada pela colaboração de funcionários brasileiros. Do lado brasileiro, é necessário acentuarmos a recusa sistemá-

tica a qualquer acôrdo que pudesse envolver a soberania nacional na região amazônica.

As conversações continuaram, em Washington, entre a Missão brasileira e os diversos organismos norte-americanos, interessados no problema. A 3 de março de 1942 a "Rubber Reserve" e o govêrno brasileiro chegaram a um acôrdo que combinava algumas das propostas da "BEW" e da "Rubber Reserve", e que facilitava ao Brasil, créditos no valor de US$100.000.000, através do Banco de Importação e Exportação de Washington, para serem aplicados não sòmente em planos agrícolas ou extrativos como também na produção industrial. O acôrdo formalizava uma prática existente nos Estados Unidos de financiar projetos de desenvolvimento no Brasil. O acôrdo de 3 de março, entretanto, foi violentamente combatido dentro do próprio govêrno norte-americano. Um dos maiores opositores, que encontrou, nos E.U.A., foi Henry A. Wallace, presidente do "Board of Economic Warfare". Uma semana após a assinatura, escreveu ao Sub-Secretário de Estado, Summer Welles e ao Secretário do Comércio, carta em que dizia :

"The basic objective was to provide for the type of constructive action which we felt to bem necessary, including improvement of transportation to open up remote regions, establishing gattering and bub-depots, with necessary clearings, housing and sanitation work, furnishing supplies and equipping maitaning field expeditions. There was full agreement between the representatives of our Board and of our Departments and the Department of Agriculture on this plan". E continuava seus ataques dizendo que a "BEW" não tinha recebido cópias do acôrdo realizado com o Brasil, senão após sua assinatura. Dizia de sua preocupação por não ter a "R.R.C." supervisão na aplicação do crédito de US$ 5.000.000, e o Brasil não ter estabelecido uma cota interna de consumo de borracha, na sua opinião a maior falha do acôrdo. Mais adiante dizia : "In view of

our responsibility to the War Production Board to see that use obtain the maximum out put of rubber from every available foreingn source, it would seem to us desirable to reopen the negotiations with Brazil in order to obtain, inconsideration of our aid and assistance on this and many other matters, a satisfactory basis for corect development work and coorperative measures in essential restrictions of the use of the limited amount of rubber which will still be available to the hemisphere". Em sua resposta, Summer Welles, na ocasião Secretário de Estado em exercício, informou a H. A. Wallace, que a Missão Brasileira se recusara a reabrir as negociações e continuando, escreveu : "The Brazilian Minister of Finance objected vigorously to any program limited regionally and giving the appearence of the relinguishment of Brazil in any respect of its sovereignty". E mais adiante : "The Brazilian Minister of Finance stated thath the people of Brazil would never agree to the acceptance of any project for the direct exploitation of a large aerea of Brazil by an agency of the United States Government". Ao que tudo indica, a Missão Brasileira estava mais bem entrosada, sabendo as concessões que poderia fazer e quais as vantagens que deveria negar. A Missão não aceitava proposições específicas, e qualquer empréstimo, ou abertura de crédito, deveria ser para o Brasil como um todo, e não para nenhuma região em particular. Aparentemente o govêrno brasileiro temia abrir precedente, dando direitos específicos ao govêrno dos Estados Unidos de escolherem programas para o financiamento. Na ocasião, o govêrno norte-americano precisava não só da boa vontade, como também da colaboração integral do Brasil, se quisesse conseguir mais borracha da Amazônia. Quanto ao consumo interno, como aliás em tudo mais, disse o Secretário Welles : "The United States can only depend on Brazil's cooperation as to more specifically limiting internal consuption in that country". Era lógico que os Estados

Unidos não poderiam impor sua vontade ao govêrno brasileiro, mas a Embaixada Americana no Rio de Janeiro recebeu instruções para conseguir o contrôle da borracha para o consumo brasileiro. Quanto a modificar o acôrdo o Secretário Welles informa : "Neel that could not approve such procedure. Such a slep on our part would inevitably be regarded by the Brazilian Government as a breach of faith and as an open indication that the United States was going back upon the commitments into which this Government had already intered". E sugeria que a "RRC" continuasse com a execução de planos já iniciados. (Summer Welles — Carta de 19 de março de 1942 a H. A. Wallace — Arquivos "RFC"). O Secretário do Comércio, Jesse Jones, respondendo a H. A. Wallace, mostrou-se contrário a reabertura das negociações com o Brasil, dizendo : "I understand the Brazilians look the position that any conditions imposed by the United States Government or one of it's agencies which could be acepted in Brazil as affecting their national pride could not be considered". O Secretário Jones informou, também, que a "RRC" estava enviando um grupo de técnicos para o Brasil, para colaborarem com os brasileiros na produção de borracha. Jesse Jones expressou sua preocupação pela falta de entrosamento das diversas agências do govêrno dos Estados Unidos, escrevendo : "We are all working to the same and in the war program, and cooperation is not only desirable but necessary if we are to suceed. Any assistance that "BEW" can give this Departament or the "RFC" in acquiring rubber will be apreciated". Em sua resposta ao Secretário Jones, Wallace diz que se sente feliz com a providência tomada pela "RFC", enviando técnicos para o Brasil, e ofereceu tôda ajuda que estivesse ao seu alcance. Entretanto, cinco dias após ter escrito sua resposta, datada de 8 de abril, o Presidente deu instruções tornando compulsória a cooperação da "RFC" a "BEW". O Secretário Jones, mais tarde, declarou que as instruções presidenciais foram tramadas por H. A. Wallace.

Como já vimos, as relações entre as diversas agências norte-americanas envolvidas no programa da borracha, sempre primaram pela total independência. Cada uma elaborava seu próprio plano, quase sempre desconhecendo o que as outras estavam programando ou realizando. O próprio ciúme profissional, entre elas, foi uma constante. Entretanto, após a Missão Souza Costa firmar os acôrdos com o govêrno norte-americano, em Washington, essas relações foram se agravando até se transformarem em conflito. Um dêles, entre a "RFC" e a "BEW", teve graves conseqüências, tendo inclusive provocado carta do Secretário Jones, datada de 2 de junho de 1943, a H. A. Wallace, em que o primeiro escreveu : "As you know, Executive order 9128 was issued at your instance without either the State Department or ourselves having seen it and now we were expected to work under the order". O desentendimento anunciado pelas queixas mútuas, teria na ordem presidencial 9128, o motivo do rompimento entre a "RFC" e a "BEW".

PROBLEMAS NA ADMINISTRAÇÃO NORTE-AMERICANA

Os desentendimentos, entretanto, continuavam entre os diversos órgãos da administração norte-americana. Os planos elaborados particularmente, e os ressentimentos, não diminuiram entre os funcionários mais categorizados. O episódio dos programas de valorização da Amazônia, envolvendo quebra de soberania brasileira, com ligeiras modificações, foi reeditado, sucessivamente, por agências diferentes, e novos planos apresentados à Missão Brasileira. Êsses ressentimentos, lutas de prestígio e intrigas de bastidores, atingiram o clímax com o conflito entre a "RFC" e a "BEW".

Inicialmente, por indicação do Departamento de Estado, e com a aprovação presidencial, a "RFC" era a única agência encarregada do programa de borracha estrangeira. Entretanto, à medida que o programa de defesa evoluiu para um programa de guerra, a "Board of Economic Warfare" foi adquirindo maior importância. A 13 de abril, menos de uma semana após a declaração de que a "BEW" cooperaria com a "RFC" na procura de borracha no exterior, o Presidente da República assinou a "Executive Order" n.º 9128, pela qual ficou encarregado do contrôle total dos programas de borracha estrangeira. Essa ordem, além de outras determinações, autorizava a "BEW" a: "receive and be responsable for executing directives from Chairman of the war Production Board as to quantities, especifications del-

very time schedules, and priorities of materials and comodities (other than arms, amunitions of Weapons of war) required to be imported for the war production effort and the civilan economy and determine the policies plans procedures and methods of the several Federal Departments, establishments and agencies will respect to the procurement and production of such materials and comodities, including the financing there of; and issue such diretives, or initial such proposals in respect there to as it may seem necessary"! Passamos a Callagham a apreciação desta ordem presidencial. Êle afirma que : "This order, which was basic to the ensuing nine month of confusion, frustration and delay in the rubber programs, but not been cleared either with the State or Commerce Department which were both directy concerned. An official history of the BEW states that "The nonclearence was deliberate as the President did not believe RFC and State would approve the proposed order". The Order had drawn within BEW. The State Department subsequently protested the order insofar as it impinged on that Department's prime responsability in international affairs. The President modified the order then to leave prime jurisdiction international affairs in the hands of State but to five BEW primary anthority in matters of business judgment in international deabugs". A ordem presidencial assegurava a "BEW" o direito de criar corporações para executar seus programas. Entretanto, se decidiu por usar as corporações estatais já existentes. Em 20 de abril de 1942 emitiu uma diretiva especificando que : "Copies of outstanding materials contracts together with copies of memoranda and correspondence necessary to their complete understanding should be made imediately available for examination by this office. Those members of our staff who are familiar with the contracts and the circunstances attending their negociation should be assigned to confer whith the review officers designated by this office". (Relatório

citado. "Foreign Economic Administration, Historical Studies", "History of the United States for Foreign Procurement and Development of Strategic and critical material". By Quintin M. Sauger). Esta ordem foi endereçada, especialmente, à "Reconstruction Finance Corporation", aos Departamentos do Tesouro e da Agricultura, ao Banco de Exportação e Importação de Washington e às subsidiárias da "RFC".

Na ocasião da assinatura da Diretiva n.° 1, as negociações com o govêrno brasileiro tinham-se consumado. As negociações com os governos do Peru e da Nicarágua estavam pràticamente no fim, e se processavam entendimentos com o México, Guatemala, Honduras Britânica, El Salvador, Costa Rica, Panamá, Colômbia, Equador, Bolívia, Venezuela, Guiana Inglêsa, Trinidad, Libéria, Ceilão e com a Firestone, que possuía grandes plantações na Libéria. Estas conversações, e, transformações, vinham sendo conduzidas pelo Departamento de Estado. Entretanto, os diversos órgãos envolvidos no esfôrço da borracha, como "Rubber Reserve" e "BEW" não estavam satisfeitos com a maneira que os funcionários diplomáticos conduziam os entendimentos. O Presidente K. Lossner, da "Rubber Reserve", informava a "BEW" que os acôrdos eram "inaceitáveis" (Subsidiárias da "RFC" : Rubber Reserve Company — Metals Reserve Company — Defense Supplies Corporation — Defense Plant Corporation — V. S. Comercial Company, em muitos de seus aspectos). O Sr. Clayton, (Deputy Federal Loan Administrator) declarava que tôda negociação teria que ser conduzida por dois departamentos do govêrno, e, mais adiante recomendava que "rather than go through with this process it will be much better to take the position at this time that detailed chek and control of our operations by BEW is inworsable, and it this course is insisted upon it will be much better for BEW to arrange now to organize its own corporations to take over completely the acquisition,

production etc.... of imported strategic and critical materials". E mais adiante : "undoubtedly if the play suggested by Mr. Perkins should be attemped and should break down, as it must, the blame would be placed largely on you (Mr. Jones). "E' quando o Sr. Jones resolve escrever ao Presidente informando que "RFC" possuía três corporações, (Metals Reserve Company — Rubber Reserve — Defense Supplies Corporation) com o fim de financiar, comprar, transportar, armazenar e distribuir material crítico ou estratégico. Com funcionários, no país e no exterior, estas corporações estavam engajadas em negociações e levando a efeito mais de 100 entendimentos diferentes, ocupando mais de 60 funcionários categorizados. Objetava que, qualquer mudança de orientação, atrasaria as negociações em curso, prejudicando o esfôrço de guerra. Pelas novas instruções, os acôrdos, mesmo os mais simples teriam que ser negociados por dois departamentos do govêrno e, finalmente, aprovados pelos chefes dos dois departamentos, o que significaria um retardamento dos trabalhos mais importantes. Entretanto os protestos da "RFC", feitos por intermédio do Sr. Jones, não surtiram efeito junto ao Presidente e em 1942 o contrôle dos programas de borracha se encontravam nas mãos da "BEW". Os Departamentos de Estado e do Comércio, a "Combined RAW Materials Board", "BEW" e "RRC", já possuíam planos para a América Latina, antes da "BEW" ter tomado a direção geral dos programas da borracha. Em um encontro anterior tinham dividido as responsabilidades, e preparado as diretivas a serem empregadas na Améiica Latina. Nesse encontro, mais de uma vez a "BEW" apontara o fato, nada agradável, para o govêrno norte-americano de não haver nenhum contrôle do consumo interno de borracha no Brasil, no que foi aplaudido pela "CRMB", que recomendou abertura de conversações com o govêrno brasileiro para conseguir êsse contrôle. Realmente conversações foram levadas

a efeito com funcionários brasileiros, que concordaram em limitar a 10.000 toneladas o total de borracha a ser usada pela indústria do sul do Brasil. Concordaram, ainda, os brasileiros em vender 25% da produção de manufaturas de borracha produzidas no país à "Rubber Reserve". Os funcionários brasileiros aceitaram também, o contrôle, ao máximo, do consumo doméstico do produto, bem como em interromper a fabricação de bens não essenciais.

Para pôr em execução os acôrdos com o Brasil, a "Rubber Reserve" contratou os serviços do Sr. Allen e o encarregou da chefia da Missão no Brasil. (Carta de D. H. Allen, datada de 2 de maio de 1942, dirigida a Valentim Bouças). Allen não era um desconhecido da "Rubber Reserve" pois, desde os meados de 1941, mantinha correspondência com aquela repartição do govêrno, aconselhando melhores meios para extrair borracha na América Latina. Na ocasião, era presidente da junta da "Otis Astória Corporation", em Nova York, e tinha sido recomendado pela "Wrigley Jr. Company", produtores de goma de mascar, como sendo o homem mais bem informado nos Estados Unidos sôbre assuntos amazônicos. Assim, tornou-se a cabeça do programa de borracha estrangeira da "RFC", e cercou-se de técnicos do comércio da borracha como R. B. Bogardus, comprador de borracha crua da "Goodyear Company", James Roberts, comprador da "Firestone", e C. B. Manifold, chefe dos técnicos em borracha do "CIAA" e do Departamento de Agricultura. Logo após a "BEW" ter assumido o contrôle do programa da borracha, a "Rubber Reserve" criou uma divisão de borracha selvagem sob a direção de John W. Bicknell, que tinha sido emprestado ao govêrno pela "United States Rubber Company". Anteriormente Bicknell estivera encarregado das operações da companhia no Extremo Oriente. Esta Divisão começou, então, a recrutar pessoal especializado para trabalhar nas áreas de produção, trabalho bastante espinhoso pela difi-

culdade de encontrar pessoal competente, disposto a ir para os trópicos, e pelas negociações com os diversos países latino-americanos. Os representantes da "BEW", "RRC" e do Departamento de Estado, se encontraram com A. C. Brett, Coordenador dos assuntos relativos a borracha no "War Production Board", para discutir mais uma vez os planos de ação. O grupo concordou que, a "Rubber Reserve", deveria, imediatamente, criar uma organização, para se encarregar dos programas de borracha na América Latina, para formular planos de desenvolvimento nos países produtores, para adquirir equipamento necessário e sua manutenção, para manter representantes nesses países, encarregados da aplicação dos planos de desenvolvimento, bem como das negociações, financiamentos, empréstimos e doações.

Novos planos, e até mesmo órgãos ou agências, continuavam sendo feitos e criados para implementar a produção de borracha natural, e os conflitos administrativos se sucediam. Temos entretanto, de reconhecer que não era trabalho fácil de um momento para o outro organizar uma campanha mundial de incremento à produção de borracha, e que, o govêrno dos Estados Unidos tinha que entrar num campo tradicionalmente entregue à livre emprêsa, submetido às leis de oferta e procura, e dominado pelos plantadores inglêses. Além do mais, os funcionários norte-americanos passaram a depender de negociações diplomáticas, muitas vêzes difíceis e morosas. Tinham que respeitar a soberania dos países aliados, mesmo quando lhes parecia desnecessário. A soberania e, muitas vêzes, as suscetibilidades de seus irmãos latino-americanos.

Acima e abaixo do Rio Grande, a burocracia, ou o "red-tape", os sentimentos de orgulho nacional, os conflitos de jurisdição, os ciúmes administrativos, prejudicavam o esfôrço de guerra.

Às vêzes, nos parece que, a história dêsse esfôrço, no que diz respeito à produção da borracha para a guerra, é uma história de pequenas intrigas, lutas e ciúmes, quase sempre prejudicando o resultado global. E como já dissemos, acontecia, abaixo e acima do Rio Grande.

E' bem verdade que, para o Brasil se tratava mais de uma questão comercial, que de matéria de sobrevivência nacional. Os funcionários no Rio de Janeiro, queriam obter lucros e concessões dos ricos vizinhos do norte, que encaravam o problema pelo lado da sobrevivência.

Para a Amazônia a esperança de uma nova época de dinheiro fácil, de novas fortunas, de euforia. Esperança que desapareceu ràpidamente.

DIVISÃO DE RESPONSABILIDADES

EM MAIO de 1942, a "BEW" submeteu um nôvo plano à "Rubber Reserve". Desiludidos com a morosidade do programa, os funcionários daquela Agência desejavam uma revisão drástica, da política seguida até então, cujo fracasso acreditavam dever em grande parte à falta de homens responsáveis nos campos de operação.

Nos arquivos da "RFC", encontram-se, entre outras, cartas de George M. Reynolds, Chefe do Escritório de Desenvolvimento "BEW" a Morris S. Rosenthal, Diretor Assistente da "BEW", sôbre êsse assunto.

O nôvo plano recomendava o envio de "hábeis executivos" para as áreas chaves de produção de borracha na América Latina, dentro de 15 dias. Êsses homens deveriam ser secundados por funcionários competentes, totalizando 63 profissionais e dirigentes. Deveriam ter podêres para comprar e embarcar borracha, receber material dos Estados Unidos e resolver qualquer questão relacionada com borracha.

Desde êsse momento, e daí para a frente, a "BEW" tornou-se uma entidade ativa, na guerra pela goma elástica. Sua supervisão, nos trabalhos da "RRC", tornou-se mais completa. Até as mensagens enviadas para os locais de extração, deveriam ser aprovadas por Bicknell e Hays.

Por uma nota enviada pelo Vice-Presidente Wallace à Clayton, temos uma idéia do mal-estar administrativo que continuava aumentando.

"Sinto infelizmente que nós continuamos desorganizados e que não estamos obtendo a quantidade máxima de borracha, com a maior brevidade, que poderíamos conseguir, na América Latina".

Wallace não sabia a quem culpar. Se ao seu próprio pessoal ou se às outras organizações envolvidas no problema. E Clayton perdeu a oportunidade de sugerir ao Vice-Presidente, a fusão das entidades, em uma só. Seria fácil provar que, dois programas paralelos dificultavam, em vez de facilitar o serviço.

Clayton, entretanto, apenas enumerou as dificuldades encontradas, que culminavam em sua opinião, com a impossibilidade de conseguir um homem capacitado, que quisesse ir para a América Latina. Afirmava, que todos compreendiam a importância do serviço que estavam executando, e a necessidade de agirem com presteza, o que estavam fazendo. Clayton, na ocasião, enviou um memorando a Allen e Bicknell pedindo urgência. Nêle, dizia que tinham, ambos, inteira autoridade para agir em todos os assuntos relacionados com o programa da borracha, respeitando, apenas, as linhas mestras da política adotada. Prometia que se êles tivessem que se afastar dessa linha de conduta, que o consultassem, pois a decisão seria tomada em minutos. E concluía enfatizando o problema do tempo.

Naqueles dias, a administração, em Washington, em função do programa de busca de borracha natural era constituída da seguinte maneira : A "Rubber Reserve" possuía quinze funcionários nos locais de extração e na capital americana. Na chefia se encontrava o Sr. Bicknell, subordinado a Klossner e Clayton, da "RRC". Clayton, que em sua vida particular possuía uma grande experiência em

negócios internacionais, foi dos elementos mais ativos no programa da borracha. Tinha, inclusive, sido sócio da "Anderson, Clayton", a maior companhia norte-americana em negócios de algodão.

Trabalhando na "BEW", encontrava-se Morris Rosenthal, na chefia do escritório de importação, autorizado por Milo Perkins, para dirigir as outras agências. O Escritório de Importação incluía, uma Seção de Desenvolvimento chefiada por George M. Reynolds. A Divisão de Borracha fazia parte da Seção de Desenvolvimento, e tinha em sua chefia Paul Hays. Bicknell, então, era o chefe da "RRC" e Hays da "BEW".

A partir de junho, a "BEW" começou a queixar-se da morosidade, com que se procedia o envio de homens para as regiões produtoras, e o ritmo lento no envio de borracha para os Estados Unidos. Uma espécie de briga, nasceu, então, entre a "RFC" e a "BEW", pois Hays começou a enviar ordens a Bicknell, e êste não estava sujeito à autoridade da "BEW" e sim à da "RFC". Nessa ocasião, Allen regressou de sua viagem a América do Sul, informando a Clayton, que preferia retornar a seus negócios particulares. Clayton, entretanto, não permitiu, afirmando que o que estava em jôgo eram os interêsses da Nação, e persuadiu Allen a continuar na chefia da operação amazônica. Seguiram-se, imediatamente, uma série de conversações entre os representantes de todos os órgãos envolvidos em assuntos de borracha. Essas reuniões ocorreram em junho e julho. Decidiu-se, que Allen ficaria encarregado de todos os programas nas regiões de produção, representando, conjuntamente, a "BEW" e "RRC". Na mesma ocasião firmou-se um acôrdo entre a "RRC" e a "BEW", com relação a administração em Washington. A "RRC" administraria os programas e a "BEW" seria responsável pelo planejamento e pela política de operação. Os funcionários da "BEW" funcionariam paralelamente aos da

"Rubber Reserve". Tais condições não agradaram os responsáveis pela "Rubber Reserve", mas na ocasião, êles nada puderam fazer. E apesar do acôrdo, continuaram com um programa duplo de contrôle e operação.

As primeiras investigações para aumentar a produção amazônica, mostraram que, em primeiro lugar, se deveria aumentar o número de seringueiros. Mais seringueiros, òbviamente, significariam mais alimentos, mais roupas, mais equipamento, mais transporte e mais assistência médica.

A 26 de junho de 1942, representantes do Departamento de Estado, da "BEW", da "RRC", da "CIAA" e da Companhia de Material de Defesa, tiveram uma reunião. Nela combinaram a seguinte divisão de trabalho :

a) — CIAA — Problema sanitário e desenvolvimento da produção de alimentos.

b) — RRC — Prover os negociantes da região amazônica, com comida de fora da área, ficando, também, responsável pelo transporte.

Depois de uma série de conferências realizadas no mês de junho, Allen retornou ao Brasil. Tinha conseguido dividir as responsabilidades, e, após essas definições, o programa poderia prosseguir dentro de planos prèviamente traçados.

Entretanto, nos Estados Unidos o conflito não terminava. Na época, atribuía-se inclusive a diferenças de filosofia da Administração Roosevelt. Alguns dos mais importantes auxiliares do Presidente Roosevelt, raciocinavam, puramente, dentro do "laissez faire", sem se preocupar com problemas sociais. Outros, já pensavam de maneira diferente. Êsse conflito de idéias, muitas vêzes se refletiu na administração. Inclusive, essas diferenças de filosofias econômicas, chegaram a um ponto crítico, quando o Vice Presidente Wallace propôs dar comida grátis a todos os traba-

lhadores que se encontrassem no vale amazônico. Êsse programa não foi, entretanto, adotado.

Os problemas administrativos entre a "BEW" e a "RRC" aumentaram com o regresso de Paul Hays de uma viagem à América do Sul. Na ocasião Hays criticou os métodos da "Rubber Reserve", principalmente no que dizia respeito à área amazônica. Mas nem a "Rubber Reserve" nem a "BEW" desejavam modificar seus procedimentos. E não modificaram mesmo. A competição prosseguia, até no emprêgo de pessoal graduado nos países sul-americanos. E cada agência fiscalizava a outra.

DIFERENÇAS DE MÉTODOS DE TRABALHO

AS RELAÇÕES entre a "Rubber Reserve" e a "BEW", continuavam em deteriorização. A "BEW", preparou, aproximadamente 100 diferentes diretivas para serem cumpridas pela "RRC", a respeito do programa de borracha na América tropical. Entre outras coisas, estabelecia que a "BEW" conduziria as negociações para a realização de contratos que deveriam ser efetuados pela "Rubber Reserve", sob fiscalização da "BEW". Iniciando com a contratação passando pela compra de equipamento, alimentação e outros artigos, e até as decisões mais importantes, tudo deveria sair, ou pelo menos ser examinado pela "BEW". Por outro lado, muitas das operações realizadas pela "Rubber Reserve", só chegaram ao conhecimento da "BEW", após serem do conhecimento do grande público. Um dêsses exemplos é o contrato feito entre a "Rubber Reserve" e a companhia peruana de petróleo "Ganso Azul", para fornecimento de combustível que só chegou ao conhecimento da "BEW" após os responsáveis pela "Rubber Reserve" terem respondido perante uma Comissão do Congresso norte-americano. Òbviamente, a "BEW" lutava para reter o máximo de contrôle que fôsse possível, ao mesmo tempo que tentava se organizar para poder exercer tal contrôle.

Mais ou menos nessa mesma época, Milo Perkins sugeriu à "Rubber Reserve" que a "BEW" apenas detalharia os métodos de trabalho, e que o pessoal contratado pela "RRC" escreveria das áreas de trabalho diretamente à

"RRC" e que o escritório de Washington desta última agência, teria mais liberdade de ação.

A 5 de janeiro de 1943, Allen escreveu ao Diretor da "Rubber Reserve", que ambos, êle e Reed Chambers, que acabava de ocupar o lugar de encarregado das operações na Amazônia, achavam, que não poderiam assumir responsabilidades de continuar com o programa, a não ser que Washington garantisse uma política uniforme e centralizada, com um responsável, competente e experimentado.

Lendo a correspondência de homens como Jeffers, Wallace, Bicknell, Allen, entre outros, tem-se a impressão que, em grande parte os programas de aumento da produção de borracha nativa foram violentamente prejudicados, por incompetência, ciúme, e, muitas vêzes, teimosia infantil. Uma das cartas escritas pelo Vice-Presidente Wallace pode bem servir como medida para compreendermos em que ânimo trabalhavam as diversas agências norte-americanas engajadas no programa: "Fiquei estarrecido pela sua decisão, tendo em vista o passado de incompetência da "Rubber Reserve". Já estávamos bem longe de Pearl Harbour, quando, alguma coisa de mais concreto e agressivo, pôde ser feito por essa companhia. E, assim mesmo, essas decisões relutantes, custaram muito. Pode-se aplicar tal ponto de vista à nossa indústria de borracha sintética da mesma maneira que, para obtenção de novas fontes de borracha natural. A ficha da "Rubber Reserve Company" é uma ficha de cautelas e demoras inexplicáveis, desde o outono de 1940. Essas demoras constituem-se no capítulo mais triste de tôda a nossa história econômica".

Ainda hoje, os historiadores se dividem ao apontarem as culpas das diversas agências envolvidas na compra de materiais estratégicos tão necessários aos Estados Unidos e às outras nações aliadas. Muitos são os que acreditam

que a "Rubber Reserve", deve ser a principal culpada. Outros, entretanto, acham que o fato, que mais atrapalhou os programas de aquisição de borracha nativa, como de outros materiais estratégicos, foi a vontade de tudo fazer e de tudo centralizar da "BEW". Alguns, ainda, pensam que essa luta entre agências, que deveriam lutar em conjunto para um mesmo fim, é que teria prejudicado grandemente a execução dos programas, quer na América Latina, quer em outros continentes.

Brendam O'Callagham diz : "Em suma, parece que, administrativamente, a "BEW" se encontrava bastante errada, por causa dos métodos que empregava, tentando executar o programa da borracha. Interferia diretamente, nos métodos da "RRC". Quando isso se tornou óbvio, a "BEW" deveria ter mudado de métodos". Ao que parece, se a "BEW" tivesse tentado um outro acôrdo com a "RRC", retirando-se do campo de busca de borracha, participando da Junta de Diretores da "RRC", discutindo em Washington os detalhes das operações que a "RRC" executaria, muito tempo e trabalho teriam sido poupados em benefício da causa comum. Voltamos a O'Callagham : "A parte da diferença de ideologias das duas agências, elas tinham conceitos diferentes sôbre como o programa deveria ser executado". Isso queria dizer que a "BEW", preferia uma ação direta e a manutenção de preços altos, enquanto que, a "RRC", preferia dar assistência e ajuda aos produtores. Se, em alguns países, a compra direta aos produtores, como queria a "BEW", poderia ser efetuada, em outros, e especialmente no Brasil, por questões de soberania isso não seria possível. Por essa razão, o govêrno brasileiro assinou a 3 de março de 1942, um acôrdo com a "RRC", aceitando auxílio e assistência da "Rubber Reserve", e mais nada. Êsse tipo de acôrdo foi bastante combatido nos Estados Unidos pelos que acreditavam que atrasaria o programa, desde que, qualquer resolução teria que ser aprovada pelo

govêrno brasileiro. Se bem que era, pràticamente, o único tipo de acôrdo que o Departamento de Estado e a "RRC" poderiam, no momento, conseguir, foi visto com reservas, desde que, segundo os homens da "BEW", não havia unanimidade entre os funcionários graduados do Rio de Janeiro.

O pessoal da "Rubber Reserve", estava, sem dúvida, muito mais apto que o da "BEW", a trabalhar na América Latina. Era mais experimentado e conhecia bem suas limitações previstas em acôrdos internacionais. Possìvelmente poderia ter agido com mais energia no recrutamento de pessoal especializado em extração de borracha. No tocante à gerência dos fundos governamentais ela se mostrava, muitas vêzes, extremamente conservadora. O resultado final dêsse conflito, na opinião de O'Callagham, foi uma imensa perda de tempo, em uma ocasião em que o tempo era a mais preciosa de tôdas as armas.

"RUBBER DEVELOPMENT CORPORATION"

PARA resolver todos os problemas que a busca da borracha vinha apresentando, o Secretário do Comércio transferiu a administração do programa para uma organização chamada de "Pacific Development Corporation", subsidiária da "RRC", que ainda não tinha funcionado. Mudou, então, seu nome para "Rubber Development Corporation". A Companhia de Desenvolvimento do Pacífico, tinha sido criada pelo Govêrno, em novembro de 1940, para verificar as possibilidades da construção de instalações de defesa na ilha de Galapagos. Com a guerra, êste projeto transformou-se em função das fôrças armadas. A companhia, então, parou de operar.

Por solicitação de Jeffers, William L. Clayton foi colocado na direção do programa, como Presidente da Junta da nova corporação. Douglas Allen foi feito Presidente. J. W. Bicknell e Reed Chambers, foram eleitos Vice-Presidente e H. Clay Johnson, Conselheiro Geral. Êsses funcionários, e mais T. Ross Cissel, do Departamento de Estado, formavam a Junta de Diretores da "Rubber Development Corporation". Em seguida, membros do Banco de Importação e Exportação de Washington e da "Foreign Economic Administration" foram admitidos na Junta. Allen, entretanto, não acreditou muito no critério de escolha dos membros da Junta. Pensava, que seria muito melhor escolher para a Junta Diretora, representantes de tôdas as agências que tivessem um

interêsse legítimo, em relação ao programa de busca de borracha.

Quando foi criada, a "Rubber Development Corporation" era, realmente, uma subsidiária da "RFC". Seus fundos provinham de empréstimos da "RFC", e seu pessoal tinha sido recrutado através da "RFC". Além disso, era a "RFC" que fazia o serviço de auditores da "RDC". Entretanto, pouco depois de sua criação, a "RDC" foi retirada da supervisão da "RFC", e, colocada, sob as ordens do "Office of Economic Warfare". Essa mudança se deveu, ainda, a conflitos entre a "RFC" e a "BEW". Essa transferência em nada mudou a política que vinha sendo seguida, e, pouco mudou a administração. O papel da "RFC" continuou o mesmo, em relação à "RDC".

A partir de 27 de setembro de 1945, a "RDC" voltou a ser uma subsidiária da "RFC" até 30 de junho de 1947, fim do programa, quando o remanescente de suas atribuições passaram definitivamente à "RFC". Durante a guerra a "RDC" trabalhou sob a supervisão da "RFC", "BEW", e "FEA". Inicialmente estêve, também, vinculada ao Escritório da Borracha, (ORD). O "ORD" foi criado em setembro de 1942, pela Ordem Executiva n.° 9246, e era encarregado de tôdas as fases do programa da borracha. Mas, tudo o que êle realizou foram inspeções, e, a elaboração de uma política a longo prazo.

Em agôsto de 1943, Clayton deixa a Presidência da Junta da "Rubber Development Corporation", encerrando seu longo trabalho em prol do aumento da produção de borracha. E' escolhido para substituí-lo, Leo Crowley, que se encontrava na chefia da "BEW". Uma das grandes vantagens da Junta Mista da "RDC" comprovou-se naqueles dias. Como várias agências estavam representadas na Junta, podia-se fàcilmente conseguir a cooperação necessária entre os diversos órgãos engajados na batalha da borracha.

Pouco a pouco, a "RDC", foi aumentando seu campo de ação, passando de uma agência meramente interessada na procura e aquisição de borracha, para um órgão mais complexo, que atuava em setores os mais diferentes. Inicialmente, comprava borracha e entregava à "Rubber Reserve". Depois, com o correr dos meses, foi se ocupando de outras atividades, inclusive, o problema aeronáutico, prèviamente sob as ordens da "Defense Supplies Corporation" (Corporação de Estoques de Defesa). Era êsse órgão que vinha construindo aeroportos e estações de rádio. Logo após sua organização a "RDC" encampou as atividades da "DSC". Em 1943, a "RDC" era a única agência encarregada do programa de procura e aquisição de borracha.

Os escritórios da "RDC" em Washington compreendiam os seguintes setores : Departamento de Compra; Departamento de Distribuição de Objetos Manufaturados de Borracha; Departamento de Busca; Divisão Técnica; Divisão de Pesquisa Comercial; Departamento Amazônico; Carteira da parte norte do continente Sul-americano; Carteira do México e da América Central.

Na fase de implantação do programa, existiu muita pressa e muita confusão. O resultado foi o emprêgo de muita gente que, mais tarde demonstrou não estar apta a realizar os serviços necessários. Logo após a organização da "RDC", o Presidente Allen fêz um grande esfôrço para movimentar tôda a estrutura do órgão, conseguindo bastante sucesso. Em agôsto de 1944, o pessoal americano, trabalhando nas áreas de extração tinha sido reduzido de 725 para 440, e substituídos por pessoal local. Em setembro de 1944, a "RDC" tinha 1.471 funcionários norte-americanos e estrangeiros. Dêsses funcionários, aproximadamente, 1.100 se encontravam no exterior. Os outros serviam em Washington ou em Miami no escritório de transporte aéreo.

O problema de pessoal foi dos maiores. Era difícil conseguir funcionários especializados, e colocá-los em servi-

ço, nas áreas em que se extraía a borracha. Pouco a pouco, êsse problema foi sendo superado e um grupo de norte-americanos e brasileiros pôde trabalhar eficientemente nas diversas áreas em que se comprava e embarcava a borracha.

Alguns dos programas foram, em seguida, cancelados, como o das plantações de ''guayule'', no México, que foi abandonado em abril de 1943. Cada vez mais a "RDC", dependia dos esforços que estavam sendo realizados na Amazônia.

PROGRAMA BRASILEIRO

O MAIOR de todos os programas executados pela "RDC", foi, sem dúvida o brasileiro. De 1.º de abril de 1942 até 30 de junho de 1946, adquiriu 54.477.25 toneladas a um preço médio de 76 centavos de dólar por libra pêso. Em 1942 começaram no Rio de Janeiro, logo após a Terceira Reunião dos Ministros de Relações Exteriores dos países americanos, as negociações entre o govêrno brasileiro e a "Rubber Reserve", que terminariam com a assinatura de um acôrdo, a 3 de março do mesmo ano, regulamentando a compra do estoque brasileiro de borracha. O acôrdo, previa, entre outros pontos :

1) O uso de borracha no Brasil, ficaria restrito ao essencial.

2) A venda aos Estados Unidos de tôda a produção brasileira de borracha até 31 de dezembro de 1946.

3) A criação de uma repartição do govêrno brasileiro para monopolizar as compras e as vendas de borracha.

4) A estabilização do preço do produto em 39 centavos de dólar por libra pêso, para conseguir melhor qualidade de borracha lavada e sêca, não sòmente destinada à exportação para os Estados Unidos, como, também, para consumo no mercado interno

Mais tarde, em maio de 1942 êste preço foi reajustado para 45 centavos de dólar por libra pêso.

5) O estabelecimento de um bônus de 2 1/2 centavos por libra pêso, para tôda borracha adquirida acima de 5.000 toneladas anuais, e um adicional de 2 1/2 centavos, por tôda compra acima de 10.000 toneladas, a ser pago pelo govêrno norte-americano.

6) O estabelecimento de preços, para o excesso de produtos manufaturados de borracha exportável.

7) O consentimento da "Rubber Reserve" à criação de um fundo, de US$ 5.000.000, para incentivar a produção de borracha.

Essa importância seria destinada à construção de estradas e aeroportos; a compra de navios, barcos, aviões e caminhões; a projetos de saneamento e melhoria de condições de trabalho e etc.. Na ocasião, a "Rubber Reserve" contratou Douglas H. Allen e o enviou ao Brasil, chefiando a Missão, que deveria negociar o acôrdo e supervisionar as condições locais em que se produzia borracha.

O govêrno brasileiro, entretanto, estabeleceu uma Comissão para controlar os Acôrdos de Washington, espécie de órgão de alto nível, que administraria o programa da borracha. Participavam dêle, o Ministro da Fazenda, Arthur de Souza Costa, como seu Presidente e seu Diretor Executivo era o Sr. Valentim Bouças. Foi através dêste órgão que, durante a vigência dos acôrdos, o govêrno brasileiro conduziu sua política de produção de borracha, que por insistência do Brasil, era de inteira responsabilidade de seu govêrno com a colaboração da "Rubber Reserve", esta última, entretanto, sem ter o direito de participar do plano, mas, apenas, de implementá-lo assistencialmente. A verdade é que, o govêrno norte-americano, no fim da guerra reconheceu que, sua Agência, desempenhou um papel muito mais importante do que o estipulado, ou seja meramente assistencial.

Gentilmente acusaram os órgãos oficiais brasileiros de serem incapazes de organizar e executar as várias fases do programa até alcançar uma produção máxima de goma. (Palestra de D. H. Allen, 6 de fevereiro de 1943). Disseram que, quando os brasileiros não entravam em entendimento, sua Agência, se bem que mantendo-se em atitude discreta, preparava os planos, fornecendo os instrumentos necessários e coordenando os funcionários brasileiros.

Entretanto, D. H. Allen depondo perante uma Comissão de Agricultura do Senado norte-americano, a 9 de dezembro de 1943, sentiu-se obrigado a elogiar o trabalho dedicado e eficiente do Sr. Arthur de Souza Costa, Ministro da Fazenda e do Sr. Valentim Bouças, respectivamente Presidente e Diretor Executivo da "CCWA".

Através do tempo, uma série de grandes programas, (uma linha auxiliar na busca da borracha) surgiram no Brasil. Tais programas incluíam planejamento operário, estabelecimento de facilidades de crédito, abastecimento, transporte, eliminação de produtos competitivos e etc.. O problema de obtenção de borracha natural, se transformava, assim, num problema muito maior, ou seja, o de sustentar tôda uma economia regional.

O pessoal brasileiro da RDC, dividia-se entre os escritórios do Rio de Janeiro e da Amazônia. O escritório amazônico se achava sediado em Manaus. Cada escritório era responsável perante Washington. O escritório do Rio, se ocupava dos suprimentos, tais como alimentação, necessária aos trabalhos que estavam sendo conduzidos na região amazônica. O escritório carioca funcionava como uma agência do escritório de Manaus. Em 1943 o chefe do escritório do Rio, Ashan Jr. foi nomeado para chefiar a operação em todo o Brasil, transformando o escritório de Manaus em parte integrante da operação brasileira.

No início o escritório do Rio, operou em um nível político, juntamente com funcionários do govêrno brasileiro.

Também se ocupava da obtenção dos artigos necessários ao abastecimento do pessoal engajado em seus serviços e adquiria produtos manufaturados de borracha. As fábricas, localizando-se nas cidades do Rio de Janeiro e São Paulo, facilitavam o serviço do escritório, que se encarregava de seu embarque para os Estados Unidos e outros países da América Latina. Os principais produtos comprados no Sul do Brasil eram pneus e tubos de borracha.

A Divisão do Rio adquiriu em outras regiões brasileiras, tipos diferentes de goma, tais como a maniçoba e a mangabeira, mas, ao que tudo indica em quantidade pouco expressiva.

A Divisão da Amazônia por outro lado, se encarregava de todos os aspectos do programa regional, desde a incrementação da produção até o fornecimento dos artigos necessários aos seringueiros. Fazia compras ao Banco da Borracha, embarcando a borracha adquirida para os Estados Unidos. Compreendia os seguintes departamentos :

1) Abastecimento : aquisição, armazenamento e distribuição de gêneros e equipamento;

2) Navegação : operação de barcos na região, exceção dos navios de maior porte, operados pelo SNAPP;

3) Navegação Aérea : operando aviões, construindo campos de aviação, operando estações metereológicas e de rádio;

4) Técnico : contratando seringueiros e seringalistas, instruindo e ajudando os primeiros e procurando novas regiões produtoras de goma;

5) Construção : operando com pessoal especializado em construção, e com engenheiros, construindo estradas, aeroportos, casas e etc.

Assim que a "RDC" se organizou, encontrando-se apta a conduzir tôdas as fases da batalha da borracha, foi eliminada a grande confusão resultante da divisão de contrôle e direção entre a "RDC" e a "BEW".

Em novembro de 1943, o cônsul dos Estados Unidos, em Belém do Pará, informava: "Não se deve esperar nada de espetacular na produção de goma. Os números fantásticos de que se falavam anteriormente não correspondem a realidade". E mais adiante dizia ainda o diplomata : "As relações entre a "RDC" e as autoridades brasileiras, comerciantes e o público em geral, se encontram em nível jamais alcançado, tendendo a melhorar, tornando-se, ainda, mais cordial. A atual direção da "RDC" demonstra uma preocupação inteligente com a opinião dos brasileiros e vem dissipando os rumores desagradáveis a respeito da organização". (Relatório do Consulado dos Estados Unidos em Belém do Pará, de 16 de novembro de 1943, ao Secretário de Estado).

Depois de tantos desencontros, de atritos na área administrativa norte-americana, e nos contactos com autoridades e comerciantes brasileiros, finalmente, os responsáveis pela condução da batalha da borracha, conseguiam chegar a uma fase de entendimento, o que viria, sem dúvida, facilitar o trabalho.

Logo após uma inspeção que realizou na Amazônia, o Presidente Allen podia telegrafar, no dia 26 de abril de 1944, a Leo Crowley e W. L. Clayton, informando que a operação tinha se transformado em alguma coisa eficiente. Elogiou a melhoria das relações com as autoridades locais e a eficiência na distribuição do material, equipamento e gê-

neros. Quanto aos técnicos escreveu que: "os técnicos norte-americanos, com seus assistentes brasileiros, realizaram um excelente serviço, mantendo contactos com os produtores, em cada um dos principais rios, atendendo suas necessidades mais prementes. O trabalho dêsses homens vem sendo realizado dentro das condições mais precárias e perigosas".

SERINGUEIROS PARA A AMAZÔNIA

UM dos maiores problemas que se apresentava às autoridades norte-americanas e brasileiras, era o de conseguir mão de obra competente e em número suficiente nos níveis mais variados.

Após o colapso da produção amazônica da borracha, derrotada pelo produto oriental, a imigração, interna e externa, diminuiu, chegando quase a se extinguir. Sòmente nos anos de grandes sêcas no nordeste brasileiro, é que contingentes significativos, de homens e mulheres, alcançavam os Estados do Pará e do Amazonas.

Em 1941 se estimava em 34.000 o número de seringueiros na região, produzindo 18.233 toneladas de borracha. Para aumentar a produção anual para 45.000 toneladas, seria necessário o dôbro de seringueiros ou mais. ("Labor for Brazilian Rubber Program", de Mary Van Rousselear Thayer).

Desde 1942 que a "Rubber Reserve" e sua sucessora "RDC", trabalhando em conjunto com as repartições brasileiras, tentava atrair a mão de obra necessária a um tal aumento de produção. Êsses esforços resultaram no deslocamento de 25.000 trabalhadores para a região, que, juntamente com outros fatôres aumentaram a produção para 32.300 toneladas em 1945.

As autoridades norte-americanas tudo fizeram para convencer seus colegas brasileiros a permitirem a imigração

de trabalhadores de outros países, principalmente de Porto Rico. A tanto se recusou o govêrno brasileiro que preferiu procurar a mão de obra necessária em outras regiões do país.

As despesas com recrutamento, transporte e alojamento inicial, correriam por conta da "RDC". Os norte-americanos faziam um cálculo otimista, acreditando que poderiam atrair 50.000 novos seringueiros. Durante a execução do programa, devido ao transporte inadequado, a dificuldade de alojamento, e a outros fatôres, isto não foi possível. Mas, um considerável esfôrço foi realizado nos anos de 1942, 1943 até o princípio de 1944.

Do relatório de Brendam O'Callagham extraímos o seguinte trecho : "O problema de conseguir novos operários é da maior importância, desde que, a extração de borracha na Amazônia é feita de um modo primitivo, ocupando nativos, que trabalham, ou sòzinhos ou com suas famílias. A produção individual é baixa, pois as seringueiras crescem espalhadas através da floresta. Cada seringueiro retira aproximadamente meia tonelada de borracha por ano. O seringueiro trabalha em duas estradas em dias alternados. Retira o látex de 125 e 150 árvores em cada estrada, coagulando-a em sua cabana. Após preparar várias bolas, pesando cada uma, mais ou menos 100 libras, êle as entrega ao seringalista. Então elas são enviadas a Belém ou Manaus para serem embarcadas para os Estados Unidos".

Felizmente, para o programa da borracha no início de 1942 uma severa e prolongada sêca atingiu os Estados nordestinos do Brasil. No Estado do Ceará, principalmente, um considerável número de sertanejos se encontravam disponíveis. Douglas H. Allen, conseguiu, junto ao Departamento Nacional de Imigração do Brasil, que êsse potencial de mão de obra fôsse desviado para a Amazônia. Foi assinado um convênio entre o "DNI" e a "RDC", para o financiamento conjunto da movimentação dêsse pessoal, supervisionado in-

teiramente pelo primeiro. Essa operação foi realizada durante o ano de 1942 até fevereiro de 1943, fazendo com que, 14.484 pessoas que incluíam 7.435 homens se deslocassem para a Amazônia.

A operação acima descrita, se constituiu numa imigração familiar. Os homens vinham em grande maioria acompanhados de suas espôsas. Segundo Samuel Benchimol, os imigrantes acompanhados por suas famílias, se integravam, na Amazônia, com maior dificuldade, mas, eram os que tinham menores chances de retornar. Os que se integravam, ao que parece, com mais facilidade, eram os que chegando sós, casavam com as mulheres da região. Muitas dessas famílias se recusavam a seguir até os altos rios, permanecendo em Belém ou em Manaus. Se bem que não ajudassem, diretamente, ao aumento da produção, contribuíam indiretamente, pois se engajavam em outros serviços, que, também, necessitavam de novos operários. A contribuição da "RDC" para essa imigração dirigida foi de US$ 346.500 (Relatório citado).

Em outubro de 1942 chegou-se à conclusão que, o programa do Departamento Nacional de Imigração não produziria o resultado desejado. O nôvo Ministro de Mobilização Econômica, cargo criado por ter o Brasil declarado guerra ao Eixo, a 22 de agôsto de 1942, João Alberto Lins de Barros, discutiu o problema com Allen. A 30 de novembro do mesmo ano, o Presidente Getúlio Vargas assinou um decreto criando o Serviço Especial de Mobilização de Trabalhadores para a Amazônia, (SEMTA). No dia 22 de dezembro, a "RRC" assinou um convênio com a recém criada "SEMTA", visando trazer para a Amazônia, até o dia 31 de maio do ano seguinte, 50.000 trabalhadores. A "RRC" pagaria à "SEMTA" US$ 100 por cada homem, colocado na região.

Os novos operários deveriam assinar um contrato de dois anos, com o fim de evitar que, depois de despesas e trabalho, fôssem se engajar em outras ocupações. Os traba-

lhadores deveriam receber 60% do preço de compra da borracha. (Relatório citado) :

Muitas vêzes, êsses homens, tinham que fazer a pé, longas distâncias até atingirem os pontos de embarque para Belém. No caminho recebiam da "SEMTA", dois pares de calças, camisas e sandálias, uma rêde para dormir, um copo, um prato, e talheres. Tal material seria, futuramente, descontado de seus lucros. Recebiam um pequeno salário durante a viagem, e adiantamentos, para deixarem com seus dependentes.

O número total de sertanejos transferidos para a Amazônia pela "SEMTA", foi de 9.000 (De acôrdo com relatório da "Price, Waterhouse & Co." foi para a "RDC" em 30 de junho de 1945) e custou aproximadamente Cr$ 1.442.500. Tal custo foi superior ao estimado, principalmente por causa dos atrasos nos transportes.

Após transportá-los a Belém, eram entregues à Superintendência do Abastecimento do Vale Amazônico (SAVA), que os encaminhava até os seringais nos altos rios. A "SAVA", órgão do govêrno brasileiro, recebia um quarto de seu orçamento dos fundos da "RDC". Supervisionava o trabalho nos seringais e mantinha um campo para trabalhadores em Belém, e, vários outros, em pontos espalhados nos altos rios. De acôrdo com o citado relatório da "Price Waterhouse", recebeu da "RDC" um total de Cr$ 500.000.

Com o fim de resguardar a saúde do pessoal recrutado, a "SEMTA" uniu seus esforços a 19 de janeiro de 1943, com o SESP (Serviço Especial de Saúde Pública). O SESP se encarregou, então, dos exames de saúde dos trabalhadores e das instalações sanitárias nos centros de mobilização.

Os relatórios norte-americanos afirmam em dado momento : "The disappointing number of workers placed on seringals by mid-1943, the difficulties of the task, plus political antogonisms betweem "SEMTA" and "SAVA" made it expedient for both "RDC" and the Brazilian labor officials

to place the program" **on a more realistic an less ambitious footing".** A 16 de setembro de 1943, entretanto, um nôvo acôrdo entrou em vigor, entre a "RDC", a Comissão para Contrôle dos Acôrdos de Washington e a Coordenação para Mobilização Econômica. O nôvo acôrdo criava um nôvo órgão : Comissão Administrativa do Encaminhamento de Trabalhadores para a Amazônia (CAETA), que deveria administrar o programa de transferência de mão de obra e colocar um número adicional de 16.000 homens no vale, em tempo de extrair a borracha da safra de 1944. A "RDC" entraria com Cr$ 2.370.000 para o financiamento do projeto.

Mais uma vez, os antagonismos políticos prejudicavam a boa marcha dos trabalhos e complicavam a execução dos planos prèviamente traçados pelos governos de Washington e do Rio de Janeiro. Muitas vêzes os problemas se apresentavam dentro de uma área estritamente nacional, de brasileiros com brasileiros, ou de norte-americanos com norte-americanos. Outras vêzes, entretanto, os problemas e as áreas de atrito apareciam entre norte-americanos e brasileiros, e, nesse último caso, quase sempre, envolvendo problemas de segurança nacional que, os brasileiros, quer negociando em Washington, quer negociando no Rio de Janeiro, em Belém ou Manaus, pareciam não abrir mão. Os relatórios norte-americanos, as notas enviadas pelos representantes, no Brasil, da "RRC", da "Rubber Development Corporation" à Washington, bem como os relatórios de autoridades diplomáticas dos Estados Unidos remetidos ao Departamento de Estado, acusam, muitas vêzes, as autoridades Federais do Brasil de se recusarem a uma cooperação mais direta com os Estados Unidos, como se ignorassem que, os dois países eram aliados em um conflito mundial. Ao que tudo indica, as autoridades brasileiras sempre tiraram o maior proveito que lhes parecia possível, da ocasião, apesar das críticas severas que se fizeram no após guerra, aos acôrdos

de Washington. Resta, também, a impressão que o Executivo norte-americano em seu mais alto nível, sempre desejou respeitar a opinião brasileira, e, tudo fêz para não melindrar a soberania do país. Entretanto, nos escalões menos elevados da administração norte-americana, a interferência, em assuntos que afetavam, diretamente, a administração brasileira, se verificou muitas vêzes. A filosofia do Govêrno de Roosevelt, entretanto, tendia mais ao respeito às decisões dos países aliados, que a interferência, em seus negócios internos, mesmo prejudicando a política traçada em Washington.

Com a criação da "CAETA", muitos dos problemas, ainda existentes, encontraram solução. Os convênios entre a "SEMTA", o "DNI" e a "SAVA", por exemplo, terminaram. A própria "RDC", não tinha nenhuma responsabilidade direta na administração da "CAETA". A nova repartição do govêrno brasileiro tornava-se a responsável direta, pela colocação do pessoal necessário nas áreas de produção, com recursos adiantados pela "Rubber Development Corporation". O "DNI" ocupou-se com as funções anteriormente atribuídas à "SEMTA", sob a supervisão da "CAETA". A "SAVA" continuou, entretanto, a distribuir o equipamento necessário à extração da borracha, mas todo o resto dos contactos com os seringueiros ou suas famílias passou ao encargo da "CAETA".

A respeito dêsses novos acôrdos e da nova estruturação dada aos órgãos coordenadores da batalha da borracha, temos o depoimento do Procurador Geral dos Estados Unidos, enviado em 1947, ao Congresso de seu país : "Tem havido uma grande discussão, pela imprensa e na Assembléia Constituinte do Brasil, sôbre os operários transferidos para as áreas de produção da borracha na Amazônia. Novos relatórios, indicam, que um grande número de seringueiros pereceu na floresta, e que, muitos poucos regressaram aos seus lares. O acôrdo, realizado entre a "RDC" e as várias

repartições do govêrno brasileiro que se ocuparam dêsse assunto, indicam, claramente que, essas repartições, assumiam tôda a responsabilidade pelo tratamento e pelo retôrno dêsses operários".

Realmente, no após guerra, levantaram-se vozes, acusando de pouco caso os órgãos dos governos do Brasil e dos Estados Unidos, em relação aos nordestinos transferidos para a região amazônica, durante a guerra. Entretanto, faltam-nos dados, para contestar ou concordar com as vozes que afirmavam que milhares de homens teriam morrido nesta época. Não acreditamos, entretanto, que tal tenha ocorrido. Em grande parte deve-se ao sensacionalismo da imprensa, a difusão dessas acusações, e, também, à falta de informação, sôbre o que acontecia na Amazônia. Querem alguns, entretanto, que a aproximação das eleições, favorecia êsse tipo de declarações, em favor das campanhas políticas que se avizinhavam.

A INFLUÊNCIA DA "RDC" NA VIDA REGIONAL

DURANTE os anos da guerra de 1939/1945, Manaus e Belém sentiram uma certa euforia econômica. Os preços do aluguel de casas aumentou. Alugar casas, aos funcionários norte-americanos e mesmo brasileiros das diversas organizações que lidavam com a produção da borracha, tornou-se um bom negócio. O mercado de trabalho cresceu, em número de emprêgos e em remuneração. Dos técnicos às empregadas domésticas, os salários aumentaram. Ensinar português a funcionários norte-americanos, entre outros, era uma nova ocupação bastante rendosa. Nos escritórios locais da "RDC" um grande número de novos emprêgos bem remunerados, para os níveis normais de pagamento de Belém e Manaus, se encontrava à disposição de amazonenses e paraenses. Com o exemplo dado pelas mulheres norte-americanas, senhoras e moças, inclusive das melhores famílias das duas cidades, passaram a trabalhar, para o esfôrço da borracha, direta, ou indiretamente. A verdade, é que, a "Rubber Development Corporation" não atuava, única e exclusivamente, no campo do financiamento, compra, embarque de borracha. Pouco a pouco, ela foi influindo em tôda a vida econômica e social do vale. Em 1942, por exemplo, adquiriu tôda a safra de castanha, não só da Amazônia brasileira, mas, também, da Amazônia boliviana. Nesse mesmo ano, adquiriu parte da safra de pau-rosa do Pará, e, principalmente do Amazonas. E, continuou suas compras de sôrva e balata, gomas de qualidade

inferior, mas utilizáveis na produção de certos artigos manufaturados.

No fim do ano de 1941, os produtores de castanha, principalmente em Manaus, se encontravam frente a um grande problema. O Lóide Brasileiro, que tinha tido um grande número de seus barcos afundados por submarinos alemães, não podia oferecer praça à castanha. Em fevereiro de 1942, a situação ainda era mais difícil. O govêrno dos Estados Unidos, às voltas com dificuldades de transporte, também, em nada, podia ajudar. Os negociantes de castanha, possuíam, em Manaus, estoques, num valor de US$ 300.000 e se encontravam em grandes dificuldades. Para evitar falência, e, visando a possibilidade dessas firmas se engajarem na produção de borracha, a "RRC", em outubro de 1942, decidiu comprar tôda a castanha estocada em Manaus. Mas, as firmas que recebessem êsse benefício, teriam que, antecipadamente, se comprometer a adquirir borracha. Com aprovação da "BEW", a "RRC" adquiriu tôda a safra brasileira de castanha, no valor total de.... US$ 884.134. Após essa aquisição, as autoridades norte-americanas ficaram sem saber o que fazer com a castanha e todos os expedientes tentados, como transformá-la em óleo para sabonete, ou negociá-la com a Argentina, não deram certo. Finalmente venderam 200 toneladas a uma fábrica de sabonete em Belém do Pará, 200 toneladas às fábricas Swift de São Paulo e pequenas quantidades a compradores vários. As cascas foram vendidas à "SNAPP" e à usina de luz e fôrça de Belém, para serem usadas como combustível. Tôdas essas vendas somaram US$ 97.468, dando, portanto, um prejuízo a "Rubber Reserve" de.... US$ 786.666. (Relatório — Auditores-Price, Weterhouse & Co. / "Rubber Reserve" e "Rubber Development Corporation" — Junho de 1945).

Òbviamente, no ano seguinte, todos esperaram que a "RDC" adquirisse as novas safras de castanhas. Entretanto,

ela se recusou, alegando que se continuasse a garantir a compra de castanha, essa operação prejudicaria o programa da borracha. Mas, a compra de castanha brasileira criaria um problema para as negociações de um acôrdo sôbre a borracha boliviana. As negociações com a Bolívia tinham que ser realizadas com muito cuidado, pois a Argentina, também, estava interessada em adquirir a borracha boliviana. Para os norte-americanos era muito importante conseguir a borracha boliviana, principalmente, porque sua área de produção era fronteiriça a do Brasil e a do Peru. Se a Bolívia conseguisse maiores preços (na ocasião temia-se que, parte da borracha comprada pela Argentina, fôsse desviada ou revendida à Alemanha por preços mais altos) inevitàvelmente, acarretaria um desvio na produção brasileira e peruana que seria em parte, contrabandeada para a Bolívia. Se isso acontecesse, os Estados Unidos seriam obrigados a pagar mais de um dólar por libra pêso, o que oneraria, substancialmente, seu programa de busca e compra de borracha.

Baseando-se no procedimento brasileiro, o govêrno boliviano exigiu da "RRC" a compra de sua safra de castanha, mais ou menos, de 600 toneladas. A "RRC", apesar de sentir vontade de recusar, para não prejudicar o acôrdo que precisava fazer sôbre a borracha, adquiriu a safra, com um prejuízo de 100.000. Em 1944, novamente, a "Rubber Development Corporation", a exemplo do que tinha feito em 1942, adquirindo 150 toneladas de pau-rosa amazônico, adquiriu 300 toneladas do mesmo produto, e embarcou-o para os Estados Unidos. Entretanto, exigiu que, pelo menos, 20% dos lucros auferidos na venda do pau-rosa, revertesse ao financiamento da produção de borracha. Os produtores de pau-rosa, então, se consorciaram, formando uma organização para produzir borracha.

Quanto a outros tipos de goma, o "U. S. Production Board" adotou a política de pagar menores preços para

estimular a produção da hévea. A balata, por exemplo, foi adquirida, em pequenas quantidades, e foi utilizada em alguns produtos manufaturados.

ABASTECIMENTO DA AMAZÔNIA

Financiamentos. Banco da Borracha. Transporte.

NO FINAL de 1942, um racionamento de alimento teve que ser levado a efeito na Amazônia. Devia-se, êsse racionamento, à combinação de várias circunstâncias. As principais, eram, sem dúvida, o torpedeamento dos navios brasileiros pelos submarinos alemães, e o aumento da população amazônica pela imigração de técnicos, funcionários e operários de outras unidades da Federação Brasileira e do exterior. Artigos como açúcar, trigo, milho, pão, carnes, café, batatas, manteiga, gorduro e sal, alguns dêles tradicionalmente importados do sul do país começaram a faltar nas cidades da região.

Para evitar a repetição de tal situação, a "RDC" preparou um plano de estocagem na Amazônia de 15.000 a 20.000 toneladas (estimava para mais ou menos, 60 dias) de alimentos básicos de uma cota de 8.000 a 10.000 toneladas de gêneros que ela se propôs a adquirir no sul do Brasil. Depois de dezembro de 1942, com o aumento das dificuldades com obtenção de praça no transporte marítimo, pensou-se, inclusive, em importar gêneros dos Estados Unidos. Entretanto, como se conseguiu uma maior proteção ao transporte marítimo costeiro, com assistência de barcos de guerra norte-americanos e com a importação de gêneros dos Estados Unidos, pareceu ser, polìticamente não recomendável, a importação, dos portos de Recife e de Santos,

prosseguiu. A "RDC" concordou com a "SAVA", em manter estoques de 40 artigos essenciais, que iam do açúcar, banha, arroz, café, gordura, sal, farinha de trigo, fósforos, tabaco, peixe sêco, e carne, até rifles, machados, lâmpadas, facas, anzóis, querosene, papel para cigarro, pólvora e tecidos. Êsses estoques deveriam ser armazenados em Belém, Manaus, Pôrto Velho, Bôca do Acre, Santarém e João Pessoa. Poderiam, também, ser estocados em outras localidades, desde que fôsse necessário. Os artigos mencionados acima, deveriam ser vendidos dentro de certas condições pré-estabelecidas. O preço de venda não poderia ser maior, que os preços cotados em março de 1942, quando foi estabilizado o preço da borracha. Primeiramente o preço foi calculado c. i. f., pôrto de Belém, aumentando de uma percentagem, equivalente a um possível aumento do preço da borracha. Os preços de venda deveriam ser fixados pela "SAVA" e pela "RDC", de comum acôrdo com representantes do govêrno do Estado do Amazonas, do govêrno do Território do Acre, e do Banco de Crédito da Borracha. Essa comissão calcularia os preços, de cada gênero, estocado pela "RDC", levando em consideração, fretes, taxas, transportes, e etc. Nas cidades, as vendas só poderiam ser realizadas através de grandes firmas, de idoneidade comprovada, cujos nomes eram indicados à "RDC" pela "SAVA". Para o interior, deveriam ser vendidas à vista aos fornecedores que podiam embarcar, a mercadoria diretamente dos armazéns. Aos revendedores era permitido um lucro de até 15%. Os preços de venda deveriam ser publicados e só poderiam ser revalidados depois de um período de seis meses. (Relatório Mensal da "Rubber Development Corporation").

No final da guerra, verificou-se que, a "Rubber Development Corporation" foi a responsável pela importação e venda, de mais de 100.000 toneladas de alimentos, distribuídos a preço, pràticamente de custo. Para tanto, foi obrigada a construir armazéns em quase todo o vale amazô-

nico. O govêrno dos Estados Unidos conjugou seus esforços aos das autoridades brasileiras nessa mesma ocasião para aumentar a produção de alimentos na região amazônica. Uma comissão mista, brasileira norte-americana, para assuntos de alimentação, foi criada, com uma dotação, sòmente no ano de 1943, de US$ 225.000. (Relatório mensal da "RDC", de dezembro de 1943). Êsse programa, entretanto, do lado norte-americano, não ficou sob a responsabilidade da "RDC", mas sim da "CIAA", que já vinha se ocupando dos problemas de saúde e de sanitarismo.

Até 1945, a "RDC", trabalhou para o abastecimento da região amazônica. Após 1945, os comerciantes de Manaus e de Belém, retomaram a direção dessas importações de alimentos e comodidades. O Banco de Crédito da Borracha, então, financiou êsses comerciantes, que passaram a importar quantidades maiores que as necessárias, sendo, portanto, responsáveis por grande quantidade de alimento deteriorado.

"Alimentos nas áreas, primitivas, quentes e úmidas, em que a "RDC" operava, estavam submetidos a um alto índice de deteriorização, tanto em trânsito, quanto estocados. Condições agravadas pela falta de facilidades de armazenamento". A falta de silos e armazéns, as dificuldades de transporte faziam com que, grande parte dos alimentos importados se deteriorassem, causando grandes danos, primeiramente à "RDC", e, em seguida, aos comerciantes locais. Êsses últimos, entretanto, não tinham prejuízo, pois aumentavam, simplesmente, o preço das mercadorias a serem vendidas.

Um dos maiores obstáculos ao crescimento da produção de borracha amazônica, foi o financiamento. Normalmente, os produtores eram financiados contra o empenho da próxima safra que trariam das cidades de Belém e Manaus, quase que, como pagamento, dos aviamentos e de outros tipos de financiamento. Os comerciantes que, normalmente, faziam adiantamentos, ou em dinheiro ou em gêne-

ros, faziam o papel de exportadores. Mas, o estado do comércio da borracha, tinha baixado a um nível tão baixo que, difìcilmente se conseguia o capital necessário ao financiamento em larga escala. Foram essas as razões que forçaram a "Rubber Reserve" a considerar o problema de financiamento como prioritário, em maio de 1942. Imediatamente gestionou junto ao govêrno brasileiro, para que fôsse criado um organismo de financiamento à produção. Inicialmente, o Banco do Brasil se ocupou dessas operações de crédito, mas, sem muito sucesso, pois se fazia necessário uma maior elasticidade creditícia, não permitida pela legislação brasileira. Os funcionários norte-americanos e mesmo os brasileiros, acreditavam que, o Banco do Brasil, não estava equipado para uma tarefa excepcional em todos os pontos de vista como o financiamento da produção de borracha em tempo de guerra.

A 9 de julho de 1942, foi criado pelo govêrno brasileiro, o Banco de Crédito da Borracha, com o fim exclusivo de financiar os produtores de borracha. Na ocasião, pareceu, às populações amazônicas, que uma nova fase para sua decadente economia acabava de nascer, e, foi saudado como o instrumento necessário à inteira recuperação do vale amazônico. O govêrno brasileiro subscreveu 55% do capital e o govêrno norte-americano, por intermédio da "RRC", subscreveu 40% do mesmo capital. Os restantes 5% foram abertos à subscrição pública. A direção do Banco foi composta por um Presidente e cinco diretores, sendo dois dêsses diretores, norte-americanos, indicados pela "RRC". Além de financiar a produção da borracha, o Banco foi autorizado, a 1 de abril de 1943, pelo govêrno do Rio de Janeiro a adquirir tôda a produção de borracha e a revendê-la. Tal decisão, colocou sob contrôle a produção da área, e evitou, na opinião dos técnicos norte-americanos, uma flutuação nos preços. Daí em diante a "Rubber Development Corporation" passou a adquirir tôda a produção de borracha por intermédio do Banco.

Indiscutìvelmente, o Banco de Crédito da Borracha prestou relevantes serviços à causa aliada no financiamento à produtores amazônicos na compra dessa borracha e na venda aos órgãos do govêrno norte-americano encarregados dessa aquisição. Organizou-se, de uma maneira a facilitar tais operações, e, manteve durante todo o período da guerra, ótimas relações com os produtores de borracha, com as agências dos Estados Unidos e com o público em geral. O Cônsul dos Estados Unidos, em Belém do Pará, Edward D. McLaughlin, escrevendo ao Departamento de Estado a 6 de novembro de 1943, informava que "o Banco de Crédito da Borracha manteve constante contacto com os concessionários das áreas produtoras e tudo fêz para aumentar a produção, encorajando êsse aumento". Mais adiante, na mesma carta, dizia que "os técnicos estão realizando um excelente trabalho nesse campo, e que seus relatórios, tanto à "RDC" quanto ao Banco, são de valor considerável".

No princípio de 1944, a "RDC" resolveu facilitar, ainda mais, o financiamento aos produtores de borracha. Preparou, para tanto, um plano, que previa o pagamento ao Banco da Borracha de 75% do valor das compras de borracha que ainda estivessem aguardando beneficiamento ou embarque. Os 25% restantes seriam pagos ao Banco pela "RDC", contra os documentos de embarque. Além disso, a "Rubber Development Corporation" pôs à disposição os fundos necessários ao financiamento a vários projetos de desenvolvimento como fôssem a construção de estradas e caminhos, o recrutamento e embarque de operários, e facilidades de transporte. Êsses projetos montaram Cr$ 5.000.000. Entre êles, estava o de explorar a parte norte do Estado de Mato Grosso, em que se acreditava ser possível encontrar a melhor área de floresta virgem da América do Sul, produtora de borracha. Pensou-se, também, em modernizar a estrada de ferro Madeira-Mamoré paralela ao Rio Madeira, que vinha prestando consideráveis serviços ao esfôrço de guerra, transportando borracha e gêneros entre Pôrto Velho e Guajará Mirim. A

"RDC" chegou a entregar equipamento nôvo à estrada de ferro, e foi reembolsada dessas despesas pela obtenção de fretes menores.

Um outro problema, que teve que ser resolvido pela "Rubber Development Corporation", foi o de transporte. Foi forçada a adquirir 6 grandes navios e alguns barcos menores para transporte fluvial, com o fim de atender o aumento de tráfico. Os barcos, que, tradicionalmente, faziam o transporte na Amazônia, não podiam suportar um movimento que se intensificara, com a exploração da borracha, em escala muitas vêzes maior do que o normal. Carga e passageiros, se multiplicaram. Depois de 1942, tôda a vida da região tinha se modificado. Belém, despertara de seu sono e se transformara em um pôrto estratégico dos mais importantes. Apesar do equipamento dos portos de Belém e Manaus, terem, pelo menos, 40 anos, e da maioria dos navios que trafegaram pelos rios da Amazônia se encontrarem em péssimo estado, navios e portos, recondicionados as pressas, não paravam de trabalhar. As autoridades norte-americanas resolveram, entre outras providências, dar um maior apoio à "SNAPP", deixando que ela se ocupasse do transporte fluvial, desde que se dispusesse a prosseguir suas linhas até a Amazônia Peruana, Colombiana e Boliviana. Mesmo assim, para atender a demanda de transporte, a "RDC" foi obrigada a adquirir 6 barcos fluviais e mais de 75 pequenos barcos, além de um certo número de barcos de trabalho, para poder transportar homens, borracha e equipamento.

A 16 de julho de 1943, a "RDC" assinou um convênio com a "SNAPP" para operação na Amazônia e aumento da frota fluvial. Os seguintes pontos foram convencionados entre as duas entidades :

1) A "SNAPP" deveria manter, operar, reparar, organizar, a frota de navios entregues pela "RDC".

2) A "SNAPP" teria que dar prioridade aos carregamentos da "RDC" em seus barcos.

3) A "SNAPP" se comprometia a transportar, prioritàriamente, tôda e qualquer carga que a "RDC" indicasse, como necessária, ao programa da borracha.

4) A "SNAPP" teria que fretar, e construir barcos, para a navegação dos altos rios.

5) Durante a duração do convênio a "SNAPP" não poderia auferir lucros ou sofrer prejuízos, através da operação de barcos da "RDC".

6) A "SNAPP" teria que pagar à "RDC" 20% da renda de transporte de gêneros, e um têrço das passagens, quando estivessem sendo usados os barcos cedidos pela "RDC".

7) A "RDC" teria que pagar 50% a mais, nos fretes, quando utilizasse navios fretados pelo "SNAPP", que, por sua vez, não poderia aumentar os fretes cobrados à "RDC".

8) A "RDC" teria que entregar o carvão necessário a um preço tal, que teria que ser subvencionado, o transporte dos Estados Unidos até Belém.

9) Os navios entregues à "SNAPP" para operação, deveriam ser devolvidos a "RDC", no término do convênio.

Vários relatórios foram realizados, sugerindo a modernização da "SNAPP", principalmente na parte referente aos barcos, que, em sua maioria, ainda queimavam lenha. Recomendou-se, na ocasião, sua transformação para que pudessem queimar carvão. Como já vimos acima, o carvão, que foi usado pela "SNAPP", durante a guerra, vinha dos Estados Unidos, e, seu transporte, era subvencionado. Entretanto, em fevereiro de 1944, a "RDC" passou a pagar 33 1/3 a mais, pela borracha, deixando, na ocasião, de subvencionar o carvão usado pela "SNAPP".

COMBUSTÍVEL E TRANSPORTE AÉREO

NO FINAL do ano de 1942, devido a falta de navios tanques, e ao torpedeamento dos navios brasileiros por submarinos alemães operando no Atlântico sul, previu-se a falta de combustível, necessário às operações amazônicas. A "RDC", iniciou gestões, com a Companhia de Petróleo "Ganso Azul", para adquirir o combustível necessário às suas operações. Após conferenciar com funcionários do Departamento de Estado, "BEW" e o escritório do "Administrador de Petróleo para a Guerra", os funcionários da "RDC" assinaram um acôrdo com os diretores da "Ganso Azul", firma peruana controlada por capitais norte-americanos, em março de 1943, para a aquisição dos diversos produtos de petróleo que necessitava da refinaria de "Águas Calientes" no rio Pachitea (Peru).

Após êsse contrato inicial, cancelado posteriormente, quando os submarinos alemães já não faziam tanto dano à navegação, no Atlântico sul, outros contratos foram assinados entre a "RDC" e a "Ganso Azul", sem muito sucesso para a "RDC". Inclusive êsses contratos foram altamente criticados pelas autoridades fiscais dos Estados Unidos que encontraram grandes falhas e acharam que a "RDC" agiu sem muito cuidado, e, sem prévio estudo das margens de lucro que, a "Ganso Azul" auferiria, em detrimento das agências do govêrno norte-americano. Mesmo comentando o segundo contrato, em que a "RDC" tentava recuperar parte das indenizações pagas a "Ganso Azul", as autorida-

des de contrôle, acharam desvantajoso para a "RDC", que continuou a sofrer grandes prejuízos. Baseando-se nessas críticas, a "RDC" reabriu negociações com a "Ganso Azul", em 1947, numa tentativa de recuperar parte dos pagamentos feitos a mais, chegando ao ponto de ameaçar a Companhia petrolífera, com uma ação legal contra a mesma, com o fim de ressarcir dos prejuízos.

Em todo caso a "RDC" conseguiu evitar que faltasse combustível para barcos e aviões que operavam dentro de seu programa. Foi um item de sucesso em seu trabalho, apesar das críticas e dos problemas que teve no futuro, inclusive com explorações políticas.

Nessa mesma época o problema aéreo ocupava grande parte das preocupações dos funcionários mais responsáveis da "RDC". As grandes distâncias amazônicas estavam a exigir transporte rápido para os funcionários da "Rubber Development", caso desejassem manter um ritmo vigoroso em seu trabalho. Além do mais, a necessidade cada dia maior de borracha estava a exigir, inclusive, o transporte aéreo de seringueiros para as zonas de extração. Sem falar em equipamento, gêneros e medicamentos, que teriam, eventualmente, que ser transportados por via aérea. A "RDC", então, assinou vários contratos no Brasil, Peru, Colômbia e Bolívia, com firmas de navegação aérea, e adquiriu alguns aviões que passaram a ser operados pelo seu próprio pessoal.

Inicialmente construiu dois grandes aeroportos. Um em Manaus e outro em Iquitos, duas das principais cidades amazônicas, esta última localizada na Amazônia Peruana, perto da fronteira brasileira. Construiram-se pontes de atracação para aviões anfíbios em diversas localidades da região.

Sôbre o programa aeronáutico, assim se expressou Douglas Allen, em agôsto de 1944 :

"As facilidades aeronáuticas, provaram ser de valor incalculável na obtenção de borracha, de uma maneira mais

rápida e eficiente, mas, acima de tudo, para suplementar o transporte em áreas em que o serviço de navegação fluvial era deficiente e que nunca poderiam ter sido alcançadas, se não por via aérea. Recentemente, com a melhoria da navegação fluvial e com a criação de facilidades de armazenamento nas regiões de altos-rios, a necessidade do transporte aéreo foi reduzido".

A "RDC" operava "Lockeeds" e "Catalinas". Quando a navegação fluvial, reorganizada em novas bases, fêz prescindir o uso dêsses aviões, a companhia vendeu alguns, e arrendou os outros, a firmas peruanas e à "Avianca", da Colômbia.

Para garantir a segurança de vôo na região amazônica, o "RDC" construiu e equipou estações de rádio, em diferentes cidades da região. As estações existentes, em diminuto número, eram obsoletas, e prestavam relativos serviços a uma navegação aérea, que mal havia principiado. Essas estações ligavam os diversos campos da "RDC" na Amazônia, quer brasileira, quer peruana, boliviana ou colombiana, bem como, com a sede da organização em Washington. A referida cadeia tinha como ponto central a cidade de Manaus. Ainda para garantir a segurança de vôo, o pessoal da "RDC" preparava boletins metereológicos, que foram, também, utilizados pelo exército dos Estados Unidos, e pelas companhias particulares que voavam na região amazônica.

O programa aeronáutico foi iniciado pela "Rubber Reserve" através da "Defense Supplies Corporation", uma das subsidiárias da "RFC". Desejava-se libertar as companhias de aviação da América do Sul de uma provável influência alemã. Nos fins do ano de 1942, a "DSC", firmou acôrdos aeronáuticos com os diversos países possuidores de áreas amazônicas. Bàsicamente previam, tais acôrdos, que essas nações deveriam ceder sem mais despesas para a "DSC", terras, em que seriam construídos novos aeroportos; madeira, água, e outros tipos de matéria-prima local, para serem utili-

zadas nessas construções. Não deveriam cobrar impostos ou taxas. Em retribuição, todos os bens imóveis, no final da vigência dêsses acôrdos seriam entregues aos governos dos países, aonde o aeroporto tinha sido construído. Os bens móveis continuariam de propriedade da "DSC".

Já na fase da campanha da borracha, a "RDC" firmou contratos com a "Pan American Airways", para um serviço de aviões fretados, entre Miami e Manaus. Assinou, também, outro contrato, com a "Panair do Brasil", para o aumento e melhoria de seu serviço entre Belém, Manaus, Tabatinga, Pôrto Velho, Guajará-Mirim e Iquitos. Mas, não parou aí e firmou com o Lóide Aéreo Boliviano, um instrumento similar. No Peru, a emprêsa escolhida foi a "Companhia de Aviation Faucett S.A.", e, na Colômbia, a "Avianca". Assim, pôde, a "RDC", contar com uma eficiente rêde de transporte para seus funcionários, e, muitas vêzes para o transporte de equipamento.

No tocante à construção de aeroportos, além de dois principais, um em Manaus e outro em Iquitos, planejou-se construir mais 20 no interior da região amazônica. Cada um dêles deveria ter uma pista de 3.000 pés, 10 casas de madeira, 12 edifícios, com finalidades diversas, equipamento metereológico, rádio, aparelhagem de comunicação, armazéns, luz e fôrça. Previa-se a necessidade de 60 pessoas para o funcionamento dêsses aeroportos.

Para a região amazônica, seria um programa realmente importante, principalmente para a época. Infelizmente não foi realizado, e, muitas das localidades, que deveriam receber um aeroporto naqueles dias, só muito recentemente tiveram essa necessidade concretizada.

POLÍTICA DE PREÇOS

UMA das grandes dores de cabeça da "RDC", quanto ao programa amazônico, foi manter um ritmo contínuo na distribuição de equipamentos e gêneros alimentícios entre seus funcionários, seringueiros e operários. Arame, machados, tijelas, medicamentos preventivos, armas de fogo, entre outros ítens, deveriam estar sempre prontos a serem entregues em diferentes áreas do Amazonas, algumas distantes de Manaus, centenas de quilômetros.

A "SAVA" realizou um bom trabalho nesse sentido, mas, em certas ocasiões teve que ser ajudada diretamente pela "RDC". Para que não fôsse encontrada desprevenida, montou um certo número de armazéns, bem como um escritório encarregado da importação e da distribuição de mercadorias entre os produtores e comerciantes. Entretanto, pelo aumento da demanda de quase tôdas as mercadorias, e pela dificuldade de consegui-las, a "RDC" teve necessidade de tomar certas providências que evitassem preços inflacionários. Passou a vender pelos preços de 1942, anteriores ao surto inflacionário da região. Algumas dessas vendas eram feitas a preços inferiores aos de sua aquisição e envolviam operações de financiamento, e, muitas vêzes, de puro subsídio. Vendia, pois, aos comerciantes, a preços inferiores a 20% do preço que êles deviam entregar aos consumidores. Outros gêneros, como medicamentos, e, principalmente atebrina, eram distribuídos gratuitamente para possibilitarem seu uso generalizado.

Em 1944, a "RDC" tentou abandonar suas operações, no tocante a gêneros e equipamentos. Entretanto isso não foi possível, pois os comerciantes sentiam grande dificuldade em conseguir importá-los, de fora da região amazônica. Assim, foi forçada a continuar com essas operações até o fim da guerra.

Quanto à borracha, o preço original pelo qual a "RDC" adquiria borracha fina, tipo Acre, lavada e sêca, era de 39 centavos de dólar por libra pêso. Em 1942, êsse preço foi aumentado para 45 centavos de dólar por libra pêso, forçado por um acôrdo assinado com o Equador, em que se previa um maior preço para a borracha extraída da castilloa. Em 1944, os preços por causa de uma bonificação concedida à borracha do Brasil e de alguns outros países, subiram para 60 centavos por libra pêso. Tal aumento era necessário para atender o crescimento de custo de vida na Amazônia, e para incentivar a produção da borracha na região.

Êsses preços, comparados com os que se pagavam em New York, antes da guerra, de 20 centavos de dólar por libra pêso, e mesmo aos de 1941 — negociáveis na Amazônia — de 44 centavos por libra pêso, podiam se considerar excelentes. Os compradores alemães, pagaram, em 1941, 44 centavos de dólar por libra pêso. Em 1939, o maior preço que os plantadores de borracha tinham obtido era de 23 centavos por libra pêso. Maiores preços que êsses, sòmente foram conseguidos em 1910, quando a borracha custava US$ 3.00, por libra pêso.

Ao desejarem estabilizar o preço da borracha, os economistas norte-americanos, engajados na procura da borracha, lembravam, justificando a necessidade da estabilização, que se os preços subissem muito, poderiam significar um outro desastre econômico, para a região amazônica, comparável ao do início do século. Isto é, os comerciantes se habituariam a preços astronômicos, e quando os Estados Unidos deixassem de comprar em tal quantidade a borracha da

Amazônia, tôda a economia da região entraria em crise. Além do mais, não representariam, êsses preços, uma verdade e sim um episódio. No momento que as plantações do Oriente voltassem a produzir e a vender no mercado ocidental, os preços altos da borracha amazônica, forçosamente, teriam que baixar, repentinamente.

A "Rubber Reserve" e a "RDC", desejavam, também, manter baixos os preços da borracha, na opinião de Callagham, por causa das condições peculiares da economia amazônica. Essas agências do govêrno norte-americano acreditavam que, os seringueiros, sòmente trabalhavam na extração da borracha, até economizarem o suficiente para pagar suas contas no armazém do patrão e comprarem uma passagem de volta. Portanto, não desejavam que ganhassem e economizassem ràpidamente, pois, acreditavam que perderiam o interêsse pelo trabalho. Ao que tudo indica, a "RDC" repetia o expediente dos patrões, dos tradicionais seringalistas do vale, que não permitiam a seus seringueiros a solvência, pensando que a maioria dêles não extrairia mais borracha, tendo a certeza de que possuíam crédito com os seringalistas. Para os norte-americanos isso significaria uma menor produção de borracha. Portanto, contribuiam a uma espécie de escravidão dos seringueiros aos seus patrões tradicionais.

Os seringalistas, entretanto, argumentavam que, preços maiores serviriam para estimular a produção. A "RDC" achava que êsses preços serviriam apenas para garantir enormes lucros aos seringalistas. Os preços acordados, representaram um meio têrmo, uma espécie de política de compromisso, entre as duas teorias.

"A prática de escravidão de seringueiros, era, sem dúvida, comum, entre os seringalistas menos escrupulosos na Amazônia, muitos anos antes do programa da borracha. Para terem certeza de não participar dêsse sistema de escravidão, funcionários do govêrno norte-americano pressiona-

ram o govêrno brasileiro para que fôsse estabelecida uma forma de pagamento, que garantisse o lucro do seringueiro. O Presidente do Brasil, assinou, então, em 1942, um decreto que assegurava, aos seringueiros, 60% do preço de pagamento da "RDC". (Relatório Callagham)".

Um outro problema apareceu, em 1943, atrapalhando todo o programa da borracha. O Banco de Crédito da Borracha não conseguia unificar os preços de aquisição da borracha, em tôda a região amazônica. O Banco pagava a certos produtores preços superiores. Isso fêz com que, muitos seringalistas, deixassem de oferecer sua borracha ao Banco, diminuindo a oferta do produto. Em 1943, pressionado pela "RDC", o Banco estabeleceu um preço uniforme, que seria pago a todos os seringalistas, sem exceção da Amazônia. Os preços eram publicados para que todos soubessem da mesma maneira que os preços de certos artigos, como machados, machadinhas, armas de fogo, tijelas, e etc., já vinham sendo publicados, com o fim de se evitar a especulação.

Os preços estabilizados, previam 60 centavos de dólar por libra pêso para a borracha brasileira de melhor qualidade. Para outras, de qualidade inferior, desciam até 20 centavos de dólar por libra pêso. O preço direto da borracha brasileira, comprada pela "RDC", era de 48 centavos de dólar, e o preço total, perfazia 76 centavos por libra pêso. A diferença, englobava o custo de transporte e administração.

LIMITE DO CONSUMO DE BORRACHA NO BRASIL

OS funcionários norte-americanos envolvidos no planejamento da guerra, e nos programas de borracha, decidiram, desde o início da campanha de busca e aquisição de borracha que as indústrias sul-americanas deveriam reduzir sua fabricação de objetos de borracha para fins pacíficos. As agências do Govêrno de Washington não desejavam a concorrência de compradores nativos dos países produtores de goma elástica. Os acôrdos feitos pela "RDC", com os diversos governos, previam que, tôda a borracha não utilizada pelos países produtores, deveria ser exportada para os Estados Unidos.

Quanto ao Brasil, em 1942, representantes da "Rubber Reserve" e do Departamento de Estado, lutaram tenazmente para reduzir sua produção industrial de artigos fabricados de borracha. Valentim Bouças, na ocasião Diretor Executivo da Comissão de Contrôle dos Acôrdos de Washington, recusou-se, inicialmente, a aceitar qualquer proposta para reduzir a produção industrial brasileira de artefatos de borracha. (Explanação de D.H. Allen — 23 de junho de 1947). Para o Brasil, não era nada interessante reduzir sua produção, desde que, compradores sul-americanos vinham ao Rio de Janeiro ou a São Paulo, oferecendo em desespêro de causa, $400 por um pneumático, normalmente vendido por $60.

Mas as pressões dos altos funcionários norte-americanos continuaram, e, finalmente, em outubro de 1942, o

govêrno brasileiro concordou em restringir a fabricação de produtos não essenciais de borracha. A produção, entretanto, de produtos considerados vitais pelas autoridades brasileiras, não sofreu nenhuma restrição. Na mesma ocasião, os brasileiros concordaram em vender aos Estados Unidos e a outros países sul-americanos o excedente de sua produção de pneumáticos e tubos de borracha ao preço que eram cotados em 1941, o que significava dizer, muito inferiores aos que estavam sendo cotados na ocasião.

Em seguida, o govêrno brasileiro concordou em limitar a 10.000 toneladas anuais, o consumo de suas indústrias e a exportar para os Estados Unidos, nunca menos de 2.500 toneladas de objetos fabricados de borracha, especialmente pneumáticos e tubos de borracha, o que significava uma redução para 7.500 toneladas anuais no consumo interno. Mais tarde, o Brasil reduziu, ainda mais, seu consumo de borracha natural, passando a utilizar, em certas fabricações, borracha sintética de procedência norte-americana. Por êsse acôrdo, os Estados Unidos passaram a fornecer 2.500 toneladas de borracha sintética ao Brasil. Êsses acôrdos assinados em outubro de 1942 e dezembro de 1944, expiraram em outubro de 1945.

O Brasil, México, Colômbia, Venezuela e Peru, eram os outros países americanos que produziam artefatos de borracha. Em todos êsses países, funcionários norte-americanos, incentivaram as indústrias locais a utilizarem borracha sintética na fabricação de alguns artigos e adquiriram parte de sua produção industrial. Até meados de 1945 a "RDC" adquirira, principalmente no Brasil e no México, 622.000 pneumáticos e 429.000 tubos. Êsses artigos foram revendidos pela "RDC", ou ao govêrno dos Estados Unidos, ou ao de outros países americanos.

E' claro que, apesar das restrições impostas à indústria brasileira, no tocante a fabricação de artefatos de borracha, o período da guerra foi tremendamente estimulante para

todos os negócios que envolviam borracha natural. Os produtores e exportadores da Amazônia tinham facilidades especiais de crédito, como sòmente tinham tido nos dias áureos da borracha. Sua produção estava prèviamente adquirida por preços superiores aos do período anterior a guerra. Além do mais, não tinham que se preocupar com mão de obra que lhes era trazida à porta por organizações mistas brasileira-norte-americanas. Na parte industrial, os fabricantes tinham a certeza de que tôda a sua produção seria adquirida para consumo nos mercados, interno e externo. Para os seringalistas apenas um problema ainda restava, o de saúde. Mas, a "RDC" veio, na ocasião, em auxílio das populações do interior amazônico. Relatórios norte-americanos, acusavam, como taxa de mortalidade, índices altíssimos. Indicavam, como causa principal, as dificuldades na obtenção de assistência médico-sanitária. As doenças mais comuns, eram a malária e a tuberculose. A "CIAA", ocupou-se, então, do programa sanitário da região amazônica. Tal programa incluía assistência médica para os seringueiros, e a melhoria das condições sanitárias das áreas mais povoadas. Dispensários flutuantes passaram a operar ao longo dos rios da Amazônia. A "RDC", com o fim de colaborar com o programa da "CIAA", construiu um hospital em Manaus e distribuiu medicamentos graciosamente. Como exemplo, podemos citar a distribuição gratuita de atebrina, realizada pela "RDC" e iniciada em 1942. Se bem que não tenha sido definitiva a contribuição da "RDC" à erradicação da Malária, trabalho que seria continuado pelo SESP, pode-se considerar como altamente meritória e, segundo dados norte-americanos, após o início da distribuição grátis de atebrina, os índices de incidência de malária nas populações ribeirinhas muito diminuiu.

CONCLUSÃO

DE UM relatório norte-americano sôbre as atividades das diversas agências do govêrno de Washington durante a guerra mundial de 1939/1945, no tocante a borracha natural, extraímos o seguinte trecho — "Durante o ano de 1942, a "Rubber Reserve Company" executou um programa mundial de procura de borracha natural. Apesar dessas medidas não terem obtido sucesso imediato, elas facilitaram as operações futuras e se constituíram em uma base para a expansão dessas operações durante o resto do período da guerra. A "Rubber Reserve" adquiriu, diretamente, borracha da Índia e do Ceilão, sob a supervisão da "Combined Raw Materials Board" (Junta Reunida de Matérias-Primas). Na África, a "RRC" assinou acôrdos com a "Firestone" para a compra da inteira produção de borracha da Libéria. Assinou, também, um acôrdo com o govêrno da Libéria, visando seu potencial de borracha natural. Assinou outros acôrdos com particulares, visando a plantação ou a obtenção de borracha no Congo Belga e no Cameroum francês. Mas, de longe, o maior esfôrço, feito pela "Rubber Reserve", foi na América Latina, aonde se acreditava existir o maior número de seringueiras em estado nativo. Portanto, foram assinados convênios e acôrdos, com 16 países latino-americanos para a busca e aquisição de seus excedentes de borracha. Os governos dessas 16 nações concordaram em restringir o consumo de borracha em seus próprios países, para poderem aumentar a disponibilidade de exportação para os Estados Unidos".

Como vimos anteriormente, a indústria de extração da borracha na Amazônia brasileira, se encontrava em uma fase de semi-estagnação. Os seringais mais conhecidos já se encontravam muito explorados e sua produção era cara. Os melhores seringais se achavam perdidos em áreas despovoadas, de difícil acesso. Um dos grandes problemas enfrentados pelas agências norte-americanas, foi o de identificar essas áreas, potencialmente ricas, transportar seringueiros, montar facilidades para o financiamento dessa produção, e para o transporte da borracha extraída. Tôdas essas atividades tiveram que ser criadas e organizadas e retardaram a boa marcha do programa. Não é à-toa que, os relatórios do govêrno norte-americano, apontassem o tempo como o mais precioso material estratégico.

As agências dos Estados Unidos desenvolveram, na Amazônia, e, especialmente na Amazônia brasileira, o maior esfôrço para a obtenção da borracha. Inicialmente, de meros compradores a preços privilegiados, passaram a financiadores de um inteiro complexo administrativo e comercial, que ia, do financiamento aos produtores, até o contrôle do transporte fluvial e aéreo e a venda de gêneros alimentícios.

Em 1910, a produção do vale amazônico era estimada em 42.000 toneladas, cotadas a US$ 3.00 por libra pêso. Entretanto, em 1940, os preços eram outros, e, isso se devia à produção oriental de borracha plantada racionalmente. Ao iniciar a guerra de 1939, a produção amazônica mal chegava a 20.000 toneladas por ano.

Realmente, trazer a produção da borracha aos níveis anteriores à primeira guerra mundial ou aumentá-la ainda mais, significava um tremendo esfôrço. Seringueiros, em grande número, teriam que ser trazidos. O sistema de transporte fluvial teria que ser revisto e reequipado. Alimentação para os seringueiros, sem dúvida, significaria a montagem de uma grande organização, inclusive, para au-

mentar a produção local. Equipamentos para a extração da borracha teriam que ser trazidos ou da zona industrial brasileira, no sul do país ou dos Estados Unidos. Maquinária e equipamento necessário para abrir estradas, trilhas, caminhos e pistas para aeroportos deveriam ser trazidos dos Estados Unidos. E uma política creditícia para incentivar a produção de borracha, teria que ser elaborada. Grande parte dessas providências foram executadas durante os anos de 1942, 1943, 1944 e 1945. Como disse Douglas H. Allen, Presidente da "Rubber Development Corporation", o Projeto Amazônia significava uma grande quantidade de dinheiro, e uma organização americana bastante complicada, na bacia amazônica. Significava, também, a construção de 20 aeroportos e a movimentação de 500.000 imigrantes para a Amazônia durante o período do contrato".

Talvez tenha havido exagêro da parte do Presidente da "RDC"", principalmente no tocante ao número de imigrantes, vindos para a região amazônica. Em nenhuma outra fonte encontramos cifras tão altas. Na ocasião a população da Amazônia não deveria ir a muito mais de dois milhões de habitantes. Um número tão expressivo de imigrantes, teria tido, sem dúvida, uma maior expressão na vida regional, fàcilmente notada. E' bem verdade que no após guerra, muitos foram os nordestinos que retornaram às suas cidades. Mas, mesmo assim, acreditamos que êsse número seja exagerado.

Quanto aos aeroportos, sabemos que dos 20 propostos, apenas três foram, realmente, construídos, inclusive o de Manaus. Entretanto, no tocante a navegação fluvial, a "RDC" foi bem mais longe, com o arrendamento de barcos, com a assinatura de convênios com a "SNAPP", possibilitando um melhor escoamento na produção de borracha.

Indiscutìvelmente, o programa de borracha amazônica, levado a efeito pelas diversas agências do govêrno norte-americano, secundadas por órgãos do govêrno brasileiro,

especialmente criados para tal fim, obteve um sucesso bastante significativo. Se à luz dos planos originais, poderíamos dizer que não obtiveram o sucesso a que se propunham, devido principalmente às condições geográficas e sociais da região amazônica, podemos afirmar, que atingiu plenamente os objetivos de uma produção de borracha, vital às necessidades de guerra, das indústrias aliadas. A "Rubber Development Corporation", foi, e nisso ocupa um lugar destacado, a principal responsável pelo sucesso do programa.

Para a Amazônia, serviu, além dos novos recursos carreados, e dos bens imóveis que herdou dessa fase, para provar que, uma operação bem elaborada e melhor ainda executada, pode melhorar os padrões de sua população e incrementar o progresso econômico da região.

Lamentàvelmente, no entanto, tratava-se de um plano a curto prazo, visando, exclusivamente, um único fim. O de conseguir a maior tonelagem possível de borracha para fins bélicos. Quando as agências norte-americanas se retiraram, após o término da guerra, o govêrno brasileiro, foi, pouco a pouco, deixando de se interessar pela região. E' bem verdade, que continuou a prestar assistência médico-sanitária às populações amazônicas, por intermédio do SESP, mesmo depois dos norte-americanos não mais subvencionarem essa instituição. O Banco de Crédito da Amazônia, sucessor do Banco de Crédito da Borracha, tornou-se pràticamente, uma instituição oficial brasileira, pouco depois do fim da guerra, e, até hoje, continua a prestar serviços à produção regional. Mas, o ímpeto dos dias da guerra esmoreceu.

Do lado brasileiro, apenas, o dispositivo constitucional, criando o Fundo de Valorização Econômica da Amazônia, significou uma tomada de consciência em relação a região amazônica. Entretanto, além de ter levado alguns anos para se concretizar na Superintendência do Plano de Valo-

rização Econômica da Amazônia, e superada a sua fase de instalação presidida pelo Professor Arthur Cézar Ferreira Reis, estêve, a SPVEA, quase sempre orientada por interêsses políticos, e seu saldo positivo, apesar de razoàvelmente grande para os índices de progresso regional, não atingiu os objetivos principais, ou seja o de acelerar a decolagem econômica da região.

Talvez, a manutenção de certas instituições, entre elas o SESP, com verbas oriundas do Fundo de Valorização, o reequipamento da SNAPP, a construção de alguns hospitais, e o financiamento de indústrias pioneiras, quase sempre no Estado do Pará, sejam, até hoje, os mais importantes objetivos atingidos pela SPVEA.

No govêrno Juscelino Kubitschek, um dos mais negados e aplaudidos períodos presidenciais que marcam a história brasileira, a Comissão Executiva da Rodovia Belém-Brasília, órgão criado dentro da SPVEA, e, obrigatòriamente presidido pelo Superintendente do órgão de valorização, prestou importante serviço à região amazônica, construindo a rodovia Belém-Brasília. Apesar de constantemente acusado pela imprensa e pela oposição como um antro de escândalos administrativos e foco de enriquecimentos ilícitos, foi capaz de, em tempo recorde, abrir 2.200 quilômetros de estrada, no meio da floresta virgem, o que parecia impossível aos técnicos brasileiros e norte-americanos consultados. Acreditamos ser ainda muito cedo para julgar, com isenção, o papel dêsse órgão, e, sem dúvida, ainda, não foi avaliado, em tôda a sua extensão, os benefícios trazidos por essa rodovia ao norte brasileiro, principalmente aos Estados do Pará e ao Território Federal do Amapá.

Exemplos como o do Programa da Borracha, ou da construção da rodovia Belém-Brasília, servem para provar que, um esfôrço organizado e bem planejado, poderá modificar a região amazônica, desde que, já nos dias coloniais,

o europeu tinha provado sua capacidade de adaptação, ao trópico brasileiro, e que as condições de habitabilidade da Amazônia possibilitavam o transplante de homens de outras regiões para seu espaço.

Esta obra foi executada nas oficinas da Editôra Sergio Cardoso, Rua Joaquim Sarmento, 78 — Manaus, para o Govêrno do Estado do Amazonas.

nas fontes com a Índia, Ceilão, Libéria, América Latina, África, etc.

Êste livro é um livro útil e necessário, que estava faltando para a bibliografia sôbre a goma elástica, numa época em que se teve de fazer crescer o número de braços de seringueiros para o aumento da produção da goma miraculosa.

Nada falta à análise de Luiz de Miranda Corrêa, desde o chamado "Programa de Emergência", ao "Programa de Defesa", aos bilhões de toneladas de borracha (1.029.176) importadas, para fins de defesa contra a violência dos inimigos, durante a Segunda Guerra.

O livro que se apresenta agora, é um precioso documentário sôbre a influência da borracha em todos os setores da civilização moderna e nos mais variados aspectos da cultura humana.

E' um livro bem feito que merece ser lido.

E' êle uma contribuição magnífica para a história de nossa economia gomífera.

A BORRACHA NA HISTÓRIA

Luiz de Miranda Corrêa é um moço de grande talento, com fascinante inclinação para a história, para a análise econômica, para a investigação.

Seu talento, sua inteligência demonstram grande poder de penetração nas áreas culturais a que se vem êle dedicando, brilhantemente.

UM LANÇAMENTO DO GOVÊRNO DO ESTADO DO AMAZONAS



AMAZONAS
GOVERNO DO ESTADO

Comunicado

A disponibilização (gratuita) deste acervo, tem por objetivo preservar a memória e difundir a cultura do Estado do Amazonas e da região Norte. O uso deste documento é apenas para uso privado (pessoal), sendo vetada a sua venda, reprodução ou cópia não autorizada. (Lei de Direitos Autorais – Lei n. 9.610/98.

Lembramos, que este material pertence aos acervos das bibliotecas que compõe a rede de Bibliotecas Públicas do Estado do Amazonas.

Contato

E-mail : acervodigitalsec@gmail.com

Av. Sete de Setembro, 1546 - Centro
69005.141 Manaus - Amazonas - Brasil
Tel.: 55 (92) 3131-2450
www.cultura.am.gov.br

Secretaria de
Cultura

